

FINANSE

ISSN 1899-4822

TOM 2 (14)

FINANSE OSOBISTE

Redakcja naukowa: Krzysztof Waliszewski

PAN
POLSKA AKADEMIA NAUK

FINANSE

TOM 2(14)

**FINANSE
OSOBISTE**

Warszawa 2022

FINANSE OSOBISTE

Redakcja naukowa
Krzysztof Waliszewski

Warszawa 2022

Wydawca: Polska Akademia Nauk

Redaktor tomu: Krzysztof Waliszewski

Recenzja: Prof. Uł dr hab. Iwona Dorota Czechowska

© Copyright for this edition by Polska Akademia Nauk, 2022.

Pewne prawa zastrzeżone.

Tekst niniejszej publikacji jest dostępny na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowe. Postanowienia licencji są dostępne pod <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.pl>

ISBN 978-83-66847-27-9

Przygotowanie do druku:
Logoscript Sp. z o.o.
ul. Dembowskiego 4/54
02-784 Warszawa
e-mail: logoscript@logoscript.pl

Druk: Agencja Wydawniczo-Poligraficzna GIMPO
ul. Transportowców 11, 02-858 Warszawa
tel. +48 501 076 031, e-mail: gimpo@poligrafia.waw.pl

Spis treści

Autorzy	7
Krzysztof Waliszewski, Wstęp	11
Małgorzata Zaleska, 15-lecie Komitetu Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk	13
<i>Finanse osobiste – zagadnienia ogólne, osobisty budżet, płatności detaliczne, zarządzanie ryzykiem</i>	
<i>Jan Krzysztof Solarz, Perspektywy poznawcze finansów osobistych</i>	17
<i>Aneta Kłopotcka, Gospodarstwa domowe jako uczestnicy rynku usług finansowych</i>	29
<i>Adam Barembruch, Finanse osobiste a cykl życia gospodarstwa domowego</i>	43
<i>Grzegorz Kotliński, Zarządzanie budżetem i planowanie finansów osobistych w warunkach inflacji</i>	55
<i>Anna Iwańczuk-Kaliska, Bezgotówkowe płatności detaliczne w Polsce – rola banków i perspektywy rozwoju sektora PayTech</i>	79
<i>Paweł Niedziółka, Zarządzanie ryzykiem w gospodarstwie domowym</i>	93
Zachowania inwestycyjno-oszczędnościowe gospodarstw domowych w warunkach inflacji	
<i>Izabela Pruchnicka-Grabias, Miedź w dywersyfikacji portfela inwestycyjnego</i>	107
<i>Iwona Dittmann, Jakie fundusze inwestycyjne otwarte (FIO) są odpowiednie dla inwestora indywidualnego w warunkach rosnącej inflacji w Polsce?</i> ..	121
<i>Magdalena Swacha-Lech, Instrumenty wykorzystywane przez rodziców do budowania odpowiedzialnych zachowań finansowych dzieci a ich wpływ na oszczędzanie przez dzieci w przyszłości</i>	135
Opodatkowanie i transfery międzypokoleniowe w gospodarstwach domowych	
<i>Anna M. Korzeniowska, Transfery międzypokoleniowe w finansach gospodarstw domowych</i>	153
<i>Marta Kluzek, Finanse gospodarstw domowych w świetle obciążeń podatkowych</i>	165

Zachowania kredytowe gospodarstw domowych w warunkach rosnących stóp procentowych

<i>Bogusław Półtorak, Nikola Woźniak, Uwarunkowania ekonomiczne i instytucjonalne zarządzania należnościami trudnymi udzielonymi na rzecz gospodarstw domowych przez instytucje kredytowe</i>	181
<i>Bogusław Półtorak, Nikola Woźniak, Konsekwencje ekonomiczne zmian w trybie egzekucji należności trudnych banków od gospodarstw domowych na przykładzie PKO BP S.A. oraz mBank S.A.</i>	195
<i>Katarzyna Kochaniak, Aktywność gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020</i>	211
<i>Piotr Bolibok, Zadłużenie gospodarstw domowych w czasie pandemii COVID-19 – perspektywa międzynarodowa</i>	235
<i>Róża Milic-Czerwik, Nadmierne zadłużenie, niewypłacalność gospodarstw domowych i upadłość konsumencka</i>	247

Regulacje konsumenckie i bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

<i>Anna Spoz, Magdalena Ziolo, Zrównoważone finanse a stabilność finansowa gospodarstw domowych.</i>	261
<i>Stanisław Flejterski, Odporność finansowa senioralnych gospodarstw domowych w erze radykalnej niepewności</i>	275
<i>Anna Młostoń-Olszewska, Rola Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w ochronie konsumentów na rynku usług finansowych</i>	289
<i>Łukasz Gębski, Regulacje konsumenckie i ochrona konsumenta na rynku usług finansowych</i>	303

Edukacja finansowa i włączenie finansowe gospodarstw domowych

<i>Anna Warchlewska, Seniorzy w dobie nowoczesnej bankowości</i>	317
<i>Ewa Cichowicz, Edukacja finansowa jako kluczowa metoda walki z wykluczeniem finansowym.</i>	329
<i>Marta Maciejasz, Edukacja finansowa dzieci we współczesnej literaturze popularnej.</i>	339
<i>Dawid Banaś, Edukacja finansowa pokolenia 55+ jako element rozwoju rynków finansowych.</i>	349

Nowoczesne technologie w finansach osobistych

<i>Przemysław Grobelny, Mateusz Mikutowski, Mateusz Piotrowski, Wpływ nowych technologii w finansach na zarządzanie budżetem domowym oraz na planowanie inwestycji</i>	361
--	-----

<i>Michał Nowakowski</i> , Od otwartej bankowości do otwartych finansów – ograniczenia otwartej bankowości z perspektywy prawno-regulacyjnej . .	377
<i>Grzegorz Sobiecki</i> , Zdecentralizowane finanse osobiste.	395
<i>Krzysztof Waliszewski</i> , Zakończenie.	411
Bibliografia	413
Spis rysunków	441
Spis schematów	443
Spis tabel.	445
Spis wykresów.	447

Finanse osobiste (red. K. Waliszewski) 2022

Słowa kluczowe: finanse osobiste, konsumpcja, oszczędzanie, inwestowanie, budżetowanie i planowanie finansowe, zarządzanie ryzykiem, kredytowanie, nadmierne zadłużenie, upadłość konsumencka, płatności detaliczne, podatki osobiste, sukcesja, nowoczesne technologie, robo-advice, open banking, regulacje konsumenckie, ochrona konsumenta

DOI: 10.24425/141254

Autorzy

Dawid Banaś	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Adam Barembruch	– Uniwersytet Gdański
Piotr Bolibok	– Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Ewa Cichowicz	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Iwona Dittmann	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Stanisław Flejterski	– Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Łukasz Gębski	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Przemysław Grobelny	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Anna Iwańczuk-Kaliska	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Marta Kluzek	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Aneta Kłopocka	– Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna w Warszawie
Katarzyna Kochaniak	– Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Anna Korzeniowska	– Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie
Grzegorz Kotliński	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Marta Maciejasz	– Uniwersytet Opolski
Mateusz Mikutowski	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Róża Milic-Czeriak	– Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie
Anna Młostoń-Olszewska	– Uniwersytet Łódzki

Paweł Niedziółka	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Michał Nowakowski	– współpracownik Śląskiego Centrum Inżynierii Prawa, Technologii i Kompetencji Cyfrowych – CyberScience
Mateusz Piotrowski	– CMT Advisory Sp. z o. o.
Bogusław Półtorak	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Izabela Pruchnicka-Grabias	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Jan Krzysztof Solarz	– Wyższa Szkoła Bankowa w Warszawie
Anna Spoz	– Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Grzegorz Sobiecki	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Magdalena Swacha-Lech	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Krzysztof Waliszewski	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Anna Warchlewska	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Nikoła Woźniak	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Magdalena Ziolo	– Uniwersytet Szczeciński

WSTĘP

Finanse osobiste nazywane zamiennie finansami gospodarstw domowych¹ stają się jedną z najdynamiczniej rozwijających się subdyscyplin finansów prywatnych wyróżnionych z punktu widzenia podmiotowego jeszcze do niedawna zapomniane i analizowane poza głównym nurtem ekonomii i finansów. O wzroście ich roli świadczy liczba badań, publikacji artykułowych i książkowych (w tym nagradzanych przez Komitet Nauk o Finansach PAN w ramach konkursu na wybitne publikacje z zakresy finansów), poradników, publikacji popularyzatorskich, a także rozpraw doktorskich i habilitacyjnych. Ekonomia czerpiąca swoją nazwę od określania efektywnych zasad funkcjonowania gospodarstwa domowego zaczyna i kończy się w gospodarstwie domowym (Bywalec 2012), co oznacza, że decyzje podejmowane na różnych poziomach sektora publicznego i sektora przedsiębiorstw prędzej czy później znajdują swoje odzwierciedlenie w finansach osobistych, a także, że decyzje podejmowane w gospodarstwach domowych będą miały swój skutek w skali całej gospodarki. Wcześniej środowisko niskich stóp procentowych, a obecnie rosnące stopy procentowe, rosnąca inflacja, boom na rynku nieruchomości, ryzyko dalszego wzrostu stóp procentowych dla kredytobiorców, silny napływ regulacji konsumenckich mający swoje źródło w dyrektywach europejskich, innowacje finansowe i technologiczne, w tym powstanie nowego segmentu usług finansowych FinTech wykorzystującego technologie w finansach, koronakryzys 2020+, a także inwazja Rosji na Ukrainę to zjawiska, które silnie wpływają obecnie i będą wpływały w najbliższej przyszłości na finanse osobiste.

Uchwała Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów z dnia 23 kwietnia 2010 zmieniająca uchwałę w sprawie określania dziedzin nauki i dziedzin sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych (Monitor Polski z 2010 r. Nr 46, poz. 636) wprowadziła czwartą dyscyplinę naukową w ramach dziedziny „nauki ekonomiczne”, czyli „finanse”. W komunikacie 7/2010 CK² określiła zakres przedmiotowy i podmiotowy dyscypliny finanse, w ramach pierwszego wymieniając finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych, a w ramach drugiego wymieniając m. in. inwestowanie (zwłaszcza wtedy, gdy celem jest uzyskanie dochodu finansowego pozyskiwanie kapitału). Finanse osobiste jako subdyscyplina dziedziny nauk społecznych „ekonomia i finanse” mają zatem swoje prawne umocowanie.

¹ W literaturze i nauce o finansach rozróżnia się pojęcia finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych. Pisała o tym m. in. B. Świecka, *Finanse gospodarstw domowych i finanse osobiste – nowe wyzwania teorii*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2011, nr 174. Jednak ze względu na cel monografii dokonuje się uproszczenia nazywając te zjawiska finansowe zamiennie.

² http://www.seipa.edu.pl/s/p/artykuly/79/794/Zakres%20dyscyplin%20w%20naukach%20ekonomicznych_wg%20CK%20ods.%20SiTN.pdf (dotęp 13.02.2022).

Celem monografii jest holistyczna analiza i ocena finansów osobistych z uwzględnieniem zewnętrznych determinant kształtujących zachowania finansowe członków gospodarstw domowych. Podejście holistyczne do finansów osobistych akcentuje objęcie opisem i analizą całokształtu zachowań finansowych gospodarstw domowych, a także różnorodnych zewnętrznych determinant wpływających na te zachowania. W opinii redaktora naukowego obecnie na polskim rynku wydawniczym nie ma pozycji książkowej o takim zakresie i rozmiarze. Takiemu całościowemu podejściu do finansów osobistych odpowiada układ monografii składającej się z 27 rozdziałów, która została podzielona na następujące sekcje:

1. Finanse osobiste – zagadnienia ogólne, osobisty budżet, płatności detaliczne, zarządzanie ryzykiem.
2. Zachowania inwestycyjno-oszczędnościowe gospodarstw domowych w warunkach inflacji.
3. Opodatkowanie i transfery międzypokoleniowe w gospodarstwach domowych.
4. Zachowania kredytowe gospodarstw domowych w warunkach rosnących stóp procentowych.
5. Regulacje konsumenckie i bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych.
6. Edukacja finansowa i włączenie finansowe gospodarstw domowych.
7. Nowoczesne technologie w finansach osobistych.

Autorzy poszczególnych rozdziałów wywodzą się z wiodących ośrodków akademickich w Polsce m. in. SGH, UE Poznań, UE Kraków, UE Wrocław, Uniwersytet Gdański, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Opolski, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu i Warszawie, UMCS, KUL, w części również praktyków, a zamysłem dla powstania monografii była także konsolidacja środowiska naukowego zajmującego się zagadnieniami finansów osobistych. Monografia jest również wydawana w roku szczególnym dla Komitetu Nauk o Finansach, bowiem obchodzi on swój okrągły, 15-letni jubileusz. Z tej okazji Przewodnicząca Komitetu – Prof. dr hab. Małgorzata Zaleska przygotowała okolicznościowy list zamieszczony na początku monografii.

Książka jest adresowana do studentów i pracowników naukowych uczelni i wydziałów ekonomicznych, którzy chcą zgłębić swoją wiedzę z obszaru finansów osobistych. Może być również doskonałym źródłem aktualnych informacji dla instytucji finansowych obsługujących gospodarstwa domowe, a także dla samych gospodarstw domowych podnoszących swoje kompetencje finansowe w zakresie zarządzania finansami osobistymi. W tym miejscu należy złożyć podziękowanie dla Recenzentki Prof. UŁ dr hab. Iwony Doroty Czechowskiej za cenne uwagi, które podniosły wartość merytoryczną i stronę edytorską monografii.

Krzysztof Waliszewski



15-LECIE KOMITETU NAUK O FINANSACH POLSKIEJ AKADEMII NAUK

Szanowni Państwo,

W marcu 2022 r. minęło 15 lat od utworzenia Komitetu Nauk o Finansach PAN. Komitet działa przy Wydziale I Nauk Humanistycznych i Społecznych Polskiej Akademii Nauk, będąc samorządną reprezentacją uczonych, zajmujących się w Polsce problematyką finansów. Od 2007 r. Komitet prowadzi aktywne działania na rzecz nauk o finansach, czego wyrazem było powołanie odrębnej dyscypliny finanse, a następnie utrzymanie jej znaczenia w ramach nowej dyscypliny ekonomia i finanse.

Opublikowane monografie oraz konferencje współorganizowane przez Komitet Nauk o Finansach PAN oraz objęte jego patronatem od lat podejmują ważne i aktualne zagadnienia kluczowe dla rozwoju nauk o finansach.

Komitet od 2009 r. wydawał Czasopismo „Finanse”, które było jednym z niewielu krajowych czasopism naukowych poświęconych wyłącznie naukom o finansach. W 2021 r. została podjęta zaś decyzja o przekształceniu czasopisma w cykl monografii „Finanse”.

Od 2008 r. Komitet organizuje konkursy na wyróżniające prace stanowiące wybitne osiągnięcia naukowe w zakresie finansów. Do 2015 r. laureatom przyznawana była nagroda Komitetu Nauk o Finansach, zaś od 2016 r. jest to nagroda Prezesa Polskiej Akademii Nauk.

Wszystkie powyższe sukcesy i osiągnięcia nie byłyby jednak możliwe bez pracy członków Komitetu kolejnych kadencji. Dziękując wszystkim Państwu, którym leży na sercu przyszłość nauk o finansach w Polsce, za wsparcie i zaangażowanie szczególnie gorąco pragnę podziękować profesorowi Andrzejowi Gospodarowiczowi – Honorowemu Przewodniczącemu, dzięki staraniom którego nasz Komitet powstał 15 lat temu.

*Prof. dr hab. Małgorzata Zaleska
Przewodnicząca
Komitetu Nauk o Finansach*

**Finanse osobiste
- zagadnienia ogólne,
osobisty budżet,
płatności detaliczne,
zarządzanie ryzykiem**

Rozdział 1

Jan Krzysztof Solarz

PERSPEKTYWY POZNAWCZE FINANSÓW OSOBISTYCH

Wstęp

Pretekstem do podjęcia badań nad perspektywą poznawczą finansów osobistych stało się urzędowe przypisanie dyscypliny nauki ekonomiczne i finanse do dziedziny nauki społeczne. Ten akt administracyjny zmusza do postawienia na nowo pytania o tożsamość finansów osobistych.

Wyrośli one jako ekonomika gospodarstwa domowego oraz bankowość detaliczna. Niekiedy są plasowane jako część teorii konsumpcji.³

Do właściwego uplasowania finansów osobistych w klasyfikacji dziedziny i dyscyplin nauki pomocne jest rozróżnienie w języku angielskim na *science* i *art*. Terminu *science* używa się dla określenia nauk ścisłych i eksperymentalnych. Termin *art* to wolna sztuka poszukiwania sensu życia, nieskrępowana konkurencja teorii, które mają przykuć uwagę i posiadać zdolność wyjaśniania jak największą ilość wariacji stanów świata finansów. Studenci na anglojęzycznych uczelniach mogą uzyskiwać tytuły zawodowe w zakresie finansów osobistych zarówno w kategorii sztuka, jak i nauka.

„Badania ekonomiczne opierają się prawie wyłącznie na uniwersalnej metodologii i jedynie ekonometria jest przykładem wewnętrznej inspiracji ekonomicznej, ale możliwej dzięki uniwersalnym metodom statystycznym”⁴.

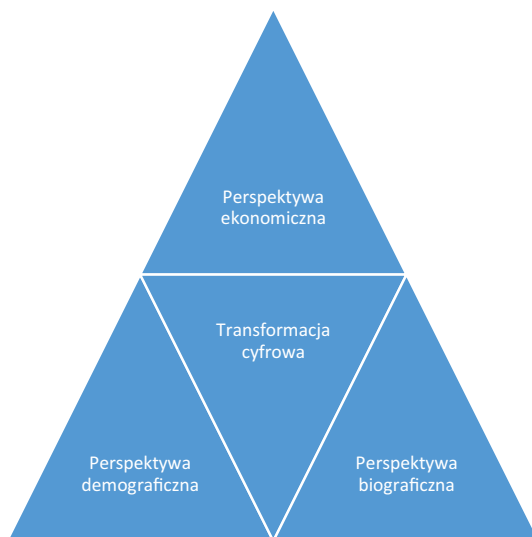
Stefan Nowak przypominał za Mertonem, że w naukach społecznych dąży się do budowania teorii średniego, a nie uniwersalnego zakresu, twierdzeń ograniczonych w czasie i terytorium. Nauki społeczne posługują się współczynnikiem humanistycznym, który ułatwia ludziom ocenę swoich działań. Ta perspektywa zmienia się wraz ze zmianą pokoleń. Obecnie żyją równolegle cztery pokolenia, każde z nich inaczej odpowiada na pytanie, co nadaje sens życiu jednostki? Czy w tych warunkach powinniśmy dążyć do tworzenia uniwersalnej teorii finansów osobistych, czy należy uznać, że każde pokolenie powinno wypracować własną teorię finansów osobistych?

³ Bywalec C. (2009). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN; Bywalec C. (2010). *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Warszawa, Wydawnictwo C.H.Beck.

⁴ Burniewicz J. (2021). *Filozofia i metodologia nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021.

Zaproponowana poniżej odpowiedź na to pytanie stara się pogodzić zwolenników uniwersalnego charakteru finansów osobistych z tymi badaczami, którzy uważają, że każde pokolenie powinno opracować właściwe dla niego finanse osobiste. Kategorią, która może pogodzić obie strony sporu metodologicznego jest perspektywa poznawcza.

Rysunek 1.1 przedstawia perspektywy poznawcze współczesnych finansów osobistych.



Rysunek 1.1. Ramy poznawcze finansów osobistych.

Źródło: opracowanie własne.

Celem opracowania jest uporządkowanie dyskusji nad tożsamością poznawczą finansów osobistych.

W jej punkcie pierwszym zwraca się uwagę, że pokolenie Z i pokolenie Alfa⁵ jest pogrążone w transformację cyfrową i gospodarka oraz społeczeństwo cyfrowe stanowi dla nich nową normalność.

W punkcie drugim wskazuje się, że handel udziałami i akcjami zastępowany jest przez handel długiem publicznym i prywatnym. Coraz częściej oszczędności *ex ante* są zamieniane na oszczędności *ex post*, a depozyty bankowe są zastępowane udziałami w rynkowych funduszach pieniężnych.

W punkcie trzecim przypomina się syntetycznie, jakie zmiany w finansach gospodarstw domowych pociąga za sobą transformacja demograficzna.

W punkcie czwartym wykorzystuje się perspektywę indywidualnej i zbiorowej biografii, pokolenia, z którym się utożsamiamy.

W zakończeniu formułuje się krytyczne postulaty całościowego ujmowania finansów osobistych, wychodzenia poza ramy bytu jednostki oraz jej aktywności

⁵ Pokolenie Alfa to osoby urodzone po 2015 roku. Pokolenie Z to pokolenie urodzone ze smartfonem.

zawodowej. Życie nie sprowadza się wyłącznie do pracy i konsumpcji. Finanse osobiste muszą posługiwać się metodologią dostosowaną do ich złożonej i dynamicznej materii.

1. Finanse osobiste. Perspektywa transformacji cyfrowej

Dotychczasowa domena ekonomiki gospodarstw domowych koncentrowała się na relacjach głowy gospodarstwa domowego z bankiem w trakcie jej pracy zawodowej.

Zgodnie zalecano, aby gospodarstwa domowe systematycznie oszczędzały, nagromadzone oszczędności lokowały w lokalnych bankach spółdzielczych lub wyspecjalizowanych bankach oszczędnościowych. Z czasem nadwyżka tych oszczędności będzie lokowana w wieloletnie obligacje Skarbu Państwa. Po zakończeniu aktywności zawodowej deponenci staną się rentierami i będą się cieszyli efektami ogólnego wzrostu zamożności obywateli oszczędnego kraju. Wszystko, co służyło akumulacji pierwotnej kapitału było moralnie dobre, a wszystko, co odciągało ludzi od oszczędzania godne potępienia.

Ten czarno-biały obraz nie przystaje do obecnych realiów gospodarczych. Dziś banki nie chcą depozytów, stosują wobec nich nominalnie ujemne stopy procentowe. Również gospodarstwa domowe pomijają banki w korzystaniu z usług finansowych na platformach finansowych. To prowadzi z jednej strony do ograniczenia skali wykluczenia finansowego⁶, z drugiej do poprawy jakości pożyczek⁷.

Tabela 1.1 przedstawia różnorodne innowacje finansowe, które zmieniły zasadniczo kontekst, w którym funkcjonują gospodarstwa domowe w cywilizacji cyfrowej.

Do zakreślenia pola badawczego finansów osobistych zostały wykorzystane dwa wymiary. Pierwszy to pełny cykl życia obywatela Północy, bardziej bogatej części ludzkości. W nim obok dzieciństwa i młodości, jest dojrzałość, starość i późna starość.

Granice pomiędzy metrykalnym i subiektywnym wiekiem się rozmywają i rozszerzają. W Polsce starość zaczyna się od 60 roku życia. Jeśli oczekiwana długość życia pokolenia Alfa w chwili urodzenia zbliża się do 100 lat, to starość jawi się jako najdłuższy okres ich życia. To pokazuje skalę absurdu w urzędowym zdefiniowaniu starości na poziomie 60 lat. Medyczne definicje mówią o starości w wieku 75 lat, a o długowieczności po 95 latach. Tak czy inaczej niezbędne jest rozdzielenie okresu starości na wczesną, w której osoba jest w pełni samodzielna i okres późnej starości, kiedy wymaga wsparcia otoczenia sąsiedzkiego lub rodzinnego. W przeciwnym razie rodzice i dzieci spotkają się w tym samym okresie starości.

Drugi wymiar zakreślenia pola analizy finansów osobistych to poziom abstrakcji stosowany do niej. Pierwszy to poziom meta. Został on nagłośniony przy okazji zmiany logo Facebooka. Jak przypomniano przy tej okazji, chodzi

⁶ Hong C.Y. (2021). *FinTech adoption and household risk-taking*, BOFIT Discussion Paper 14.

⁷ Berg T., Fuster A., Puri M. (2021). *Fintech lending*, NBER Working Paper 2941.

Tabela 1.1 Innowacje finansowe towarzyszące finansom osobistym

Czasoprzestrzeń	Dzieciństwo	Dojrzałość	Starość	Późna starość
Meta				Biometryczne ustalanie ID
Mega			Algorytmy	
Makro		Praca zdalna		
Mezo	Platformy			
Mikro		Blockchain		
Behawioralna			Cybernetyczne bezpieczeństwo	
Nano		Chmury		
Impuls	Smart contracts			

Źródło: opracowanie własne.

o to, aby wyjść poza dotychczasową rutynę postrzegania i spojrzeć na przedmiot badania w nowej perspektywie. W tym przypadku w perspektywie cywilizacji cyfrowej. Drugi poziom to mega, jest on poziomem ludzkości. Jego istnienie boleśnie uświadomiły nam kolejne fale pandemii COVID-19. Trzeci poziom makroekonomiczny uznaje finanse osobiste za instrument alokacji środków tak, aby zwiększać potencjał rozwojowy kraju, jego zdolność do ponoszenia wydatków zbrojeniowych. Makroekonomia nadal nie przyjmuje do wiadomości, że budżety gospodarstw domowych rozporządzają środkami równymi lub przekraczającymi PKB. Zdecydowanie finanse osobiste na poziomie makro czekają na odkrywcę.

Mezofinanse to kapitalizm platform internetowych, który radykalnie zmienia formy konkurencji rynkowej w gospodarce cyfrowej. Dane stają się kolejnym czynnikiem produkcji.

Mikroekonomiczne spojrzenie na finanse osobiste to uznanie ich za okazję do weryfikacji w praktyce społecznej prawdziwości teorii makroekonomicznych. W tej perspektywie gospodarstwa domowe nie mają swojej podmiotowości, to jest eksperyment naturalny wykorzystywany do weryfikacji tez konkurujących ze sobą szkół makroekonomicznej teorii ekonomii.

Niesprawności państwa i rynku zrodziły finanse behawioralne. Procesy poznawcze stoją za obu rodzajami niesprawności. Bez zrozumienia mechanizmów poznawczych człowieka nie uda się nim sterować.

Nanofinanse od momentu swojego powstania⁸, koncentrują się wokół nawyków towarzyszących podejmowaniu decyzji finansowych przez rodziny, w tym i trzypokoleniowe⁹.

⁸ Solarz J.K. (2012), *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, Warszawa, Wydawnictwo C.H.Beck.

⁹ Solarz J. K. (2019), *Dylematy finansowania trzypokoleniowej rodziny*, SAN, Łódź 2019.

Aktualnie najwięcej uwagi badaczy przykuwa projektowanie architektury wyboru finansowego przy wyborze terminu przejścia na emeryturę oraz wprowadzenia w życie koncepcji dochodu gwarantowanego.

Przypisanie przełomowych innowacji finansowych poziomom analizy i fazie cyklu życia jest w znacznym stopniu arbitralne, musi jednak uwzględniać braki umiejętności cyfrowej w pokoleniach odchodzących. Wykluczenie cyfrowe pokrywa się ze starością. W tej sytuacji ustalenie tożsamości metodami biometrycznymi i sterowanie smartfonem głosem są mile widziane i zabezpieczane przez sztuczną inteligencję.

Dojrzałość niesie z sobą zagrożenie cyberatakami i nadmiernym ryzykiem operacyjnym związanym z operacjami w chmurze obliczeniowej. Koszmarem staje się trwała utrata pracy w wyniku transformacji cyfrowej¹⁰.

Cywilizacja cyfrowa dopiero się wyłania, ale w finansach osobistych jest już istotnie obecna. Obywatele obawiają się transformacji cyfrowej, bo nie rozumieją hybrydowej natury współczesnego świata finansów, z jednej strony kontaktowego, z drugiej wirtualnego, równocześnie regulowanego i wolnego.

Cywilizacja cyfrowa niesie z sobą zapowiedź dobrobytu dla wszystkich. Państwo socjalne będzie stać na powszechne wprowadzenie gwarantowanego dochodu podstawowego jako udziału w nowej rzeczywistości. Wypłata tego dochodu w tokenach pogodzi miłośników gotówki ze zwolennikami waluty cyfrowej emitowanej przez banki centralne. W nowej normalności najpierw ma być rentierstwo, potem praca zdalna, prawo do długu i jego spłata przez spadkobierców¹¹.

2. Perspektywa ekonomiczna na finanse osobiste

Tradycyjny system banków, obsługujący finanse osobiste, działał w modelu 3-6-3, gdzie za depozyt płacono 3 procent, kredyt był oprocentowany na 6 procent, a bankier na polu golfowym po 15 osobiście wybierał z grona chętnych kredytobiorcę najbardziej godnego jego zaufania.

Radykalne innowacje finansowe spowodowały, że roboty finansowe na platformach internetowych przy pomocy 12 tysięcy danych podejmują decyzję pożyczkową w dwa tygodnie. Jej jakość nie ustępuje jakości decyzji podejmowanego przez inspektora kredytowego w tradycyjnym banku. Tradycyjne banki znikają, bankowe pośrednictwo rywalizuje z pozabankowym, jedno i drugie przekształca się w profesjonalne zarządzanie ryzykiem finansowym na co dzień.

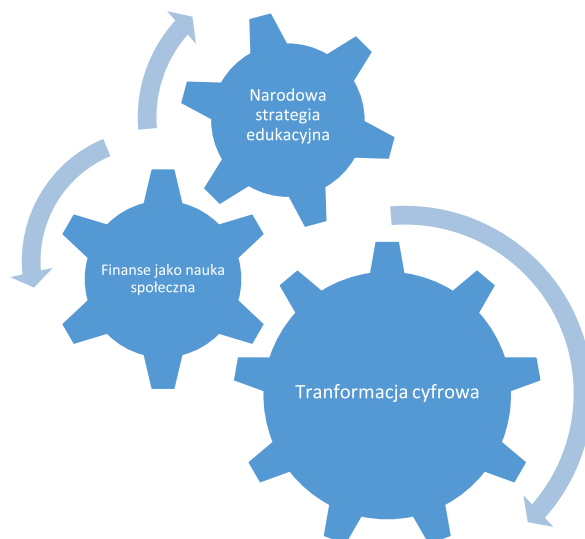
Narodowe strategie edukacji finansowej nie uwzględniają transformacji cyfrowej. Technologia *smart contracts* zakłada, że klient usługi finansowej jest analfa-

¹⁰ Blascak N., Chney J., Hunt R., Mikhed V., Ritter D., Vogan M. (2021). *Financial Consequences of Severe Identity Theft in the U.S.*, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper no 41.

¹¹ Gąsiorkiewicz L., Monkiewicz J. (red.) (2021) *Finanse cyfrowe. Informatyzacja, cyfryzacja, danetyzacja*, Oficyna wydawnicza Politechniki Warszawskiej.

betą cyfrowym i finansowym. W tych warunkach ochrona klienta usług finansowych staje się iluzoryczna.

Rysunek 1.2 pokazuje krzyżowanie się różnych perspektyw poznawczych na finanse osobiste.



Rysunek 1.2. Nakładanie się perspektyw poznawczych finansów osobistych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Solarz J.K., Klepacki J., Waliszewski K., Trzaskowska-Dmoch A., Wojciechowska-Filipek S. (2018). *Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 82.

Polska ma wieloletnie opóźnienie w opracowaniu narodowej strategii edukacji finansowej. Może zatem skorzystać z renty opóźnienia i wykorzystać smartfony i technologię blockchain do zaproponowania bezpiecznych finansów dla seniorów. Potrzebna jest wola polityczna do wprowadzenia w życie zasady ograniczonego zaufania do instytucji publicznego zaufania w sferze finansowej.

Transformacja cyfrowa zmienia podstawy ekonomiczne finansów osobistych. Media społecznościowe typu Facebook manipulują preferencjami swoich użytkowników na rynkach finansowych. W tych warunkach nie zawsze udaje się zapewnić, aby to samo ryzyko, ten sam typ działalności były objęte takimi samymi wymogami kapitałowymi. Jak zagwarantować równoprawne funkcjonowanie w naszej przestrzeni społecznej i gospodarczej papierowej i cyfrowej wersji złotego polskiego. Pojawia się pokusa oddalania w czasie emisji elektronicznego złotego przez NBP, ze względu na utratę renty menniczej, która została wpisana jako trwałe źródło finansowania naszej armii.

Radykalne innowacje finansowe rodzą z natury rzeczy wygranych i przegranych. Praca w dziedzinie podatkowej na wprowadzenie pracy zdalnej zwiększa presję na obniżkę wynagrodzeń, grozi całkowitą utratą pracy etatowej. Praca zdalna jawi się jako nowe źródło kruchości systemu finansowego.

Tabela 1.2. Macierz wskaźników kruchości finansowej gospodarstw domowych

Role finansowe gospodarstw domowych	Wskaźniki wczesnego ostrzeżenia o kruchości
Pożyczkobiorca	Wysoki poziom długu Wysoki koszt obsługi długu Ryzyko kursowe pożyczki
Inwestor	Przeszacowanie aktywów w ramach zielonych finansów Wystawienie na ryzyko polityczne zagranicznych aktywów
Praca zdalna	Zagrożenie wykluczeniem cyfrowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie *FSB Financial Stability Surveillance Framework*, (2021), Bazylea Financial Stability Board.

Odporność pośredników finansowych na zaburzenia jest opisywana w kategoriach zewnętrznego i nie dającego się przewidzieć szoku. Scenariusze odpowiedzi gospodarek narodowych i gospodarstw domowych na pandemiczny szok wykorzystują szereg liter alfabetu angielskiego: V, W, U, L, K. Pierwszy scenariusz to gwałtowny spadek aktywności gospodarczej i równie szybkie jej odbudowanie. Drugi to żmudne poszukiwanie nowej równowagi gospodarczej metodą prób i błędów. Scenariusz opisany literą U to długotrwała po-pandemiczna zapaść. Litera L to sekularna stagnacja, utrzymująca się uporczywie przez dłuższy czas. Koncepcja K mówi o fragmentaryzacji rynku finansowego i gospodarki realnej. Dobrą ilustracją tego zjawisko jest silne bogacenie się najbogatszych gospodarstw domowych w trakcie pandemii COVID –19.

Szoki życiowe są związane z narodzinami i śmiercią, z utratą pracy oraz rozwodem. W licznych przypadkach prowadzą one do powstania lub utrwalenia się ubóstwa. W tej perspektywie najgroźniejsze jest kumulowanie się strat i nieszczęść, co szybko prowadzi do utraty płynności finansowej i utraty zdolności wywiązywania się z zobowiązań finansowych. Brak buforów finansowych świadczy o kruchości finansowej gospodarstw domowych.

3. Perspektywa demograficzna na finanse osobiste

Perspektywa demograficzna nie była w większości przypadków obecna w finansach osobistych. Finanse osobiste koncentrowały swoją uwagę na aktywności zawodowej i dochodach z pracy zawodowej. Tradycyjnie pierwsze zarobione z pracy zawodowej pieniądze otwierały drogę do faktycznej dojrzałości. Pierwsza wypłata świadczenia emerytalnego była równoznaczną z przekroczeniem granicy starości. Tradycyjnie finanse osobiste nie dostrzegały specyfiki finansowej późnej starości. Dla jednych ekspertów był to okres wzmoczonego oszczędzania, dla innych okres świadomego redukowania nagromadzonego w wyniku pracy zawodowej majątku.

Obecnie w Polsce żyje 1,5 miliona osób w wieku 80 plus. W najbliższej dekadzie wzrośnie do 2 milionów osób. Brak jest wiedzy, jakie wzorce konsumpcyjne domi-

nują w tej grupie wiekowej. Na pewno są one silnie zróżnicowane i zależne od stanu zdrowia seniora. Czy w tej grupie wiekowej konsumpcja rośnie, bo rosną wydatki na podtrzymanie ich życia? Czy konsumpcja pozostaje bez zmian, bo zadziałał mechanizm wygładzania konsumpcji w pełnym cyklu życia człowieka?

Późna starość to okres wykluczenia z uczestnictwa w systemie finansowym. Tabela 1.3 przedstawia zróżnicowanie uczestnictwa w systemie finansowym osób w wieku późnej starości.

Tabela 1.3. Uczestnictwo w systemie finansowym osób starszych

Aktywność finansowa	Majątni	Ubodzy
Włączeni w dostęp do profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem codzienności	Bankowość dla zamożnych	Nowi wykluczeni
Wyłączeni z dostępu do profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem finansowym codzienności	Korzystający z pozabankowego pośrednictwa finansowego	Wykluczeni ekonomicznie i społecznie. Klienci lombardów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Solarz J.K.(2012A). *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk, nr 37.

Doświadczenia wykluczenia kumulują się, na wykluczenie społeczne nakłada się wykluczenie finansowe i cyfrowe. Dyskryminująca przeszłość utrwała się w nawykach. Banki są dla ludzi bogatych, dla biednych są lombardy. Cyfryzacja demokratyzuje finanse, zapewnia dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym w codziennym życiu. To zjawisko uzyskało miano nanofinansów, a więc finansów miliardów ludzi na świecie. To one zapewniają stabilność finansową na świecie. Spojrzenie na finanse przez pryzmat jednej miliardowej ich części daje nowe możliwości poznawcze oraz praktyczne.

Tabela 1.4. Finanse codzienności. Przedmiot i kategorie badania

Przedmiot i poziom analizy	Koszty zewnętrzne	Koszty transakcyjne	Pokusa nadużyć	Asymetria informacji	Ograniczona racjonalność
Meta					Zielone finanse
Mega				Międzynarodowy system	
Makro			Nierównowaga		
		Koszty regulacji			
Mikro	Oikos				
Nano	Finanse osobiste	Transformacja cyfrowa	Finansjalizacja	Biflacja	Transfery międzypokoleniowe

Źródło: opracowanie własne.

Jednym z przejawów finansjalizacji jest przerzucanie kosztów własnej niesprawności na klientów usług finansowych. Finanse osobiste powinny krytycznie oceniać wszelkie próby sprzedaży szkodliwych produktów finansowych, nie uwzględniających stadium życia zainteresowanych.

4. Perspektywa biograficzna na finanse osobiste

Perspektywa biograficzna jest wykorzystywana w finansach osobistych w nurcie planowania finansowego. Jest to produkt uboczny demokratyzacji finansów oraz ich personifikacji. Demokratyzacja finansów polega na zagwarantowaniu dostępu do usług finansowych kobietom i małoletnim. Personifikacja to umiejętność określenia oferty tu i teraz dostosowanej do rzeczywistych potrzeb klienta.

Perspektywa biograficzna to podział klientów usług finansowych na pokolenia. W Wielkiej Brytanii uzyskano konsensus w sprawie podziału na pokolenia¹²:

- Zapomnianych genów (1896–1910);
- Najlepszych genów (1911–1925);
- Genów wspólnych (1926–1945);
- Wyżu demograficznego (1946–1965);
- X (1966–1980);
- Milennialsów (1981–2000);
- Z (2001–2015);
- Alfa (2016–2030).

Trwa spór, czy to są jedynie kohorty statystyczne czy prawdziwe pokolenia z własną tożsamością i kluczowymi doświadczeniami. Zaletą tej typologii jest odwołanie się do wieku dojrzałości biologicznej do urodzenia dziecka. Luka między biologiczną i społeczną dojrzałością do świadomego rodzicielstwa zwiększa się systematycznie i powoduje, że w praktyce społecznej granice pomiędzy sąsiadującymi z sobą pokoleniami zacierają się.

Obecnie wchodzi w życie dorosłe pokolenie Z, pokolenie wychowane przy pomocy smartfonu. Równolegle odchodzi z rynku pracy pokolenie powojennego boomu demograficznego. Zmiana fazy życia pokolenia pociąga za sobą zmiany w jakości życia pokoleń powiązanych sztafetą życia. Dotyczy to transferów czasu poświęcanego sobie nawzajem oraz dzielenia się przestrzenią życiową. W społecznej gospodarce rynkowej dotyczy to również znaczących transferów społecznych.

Finanse osobiste powinny jednoznacznie adresować swoje rekomendacje dla konkretnego pokolenia. Sytuacja życiowa poszczególnych pokoleń jest zasadniczo odmienna. To, co się sprawdziło w jednym pokoleniu, nie musi się sprawdzić w następnym.

¹² M. Gustafsson, D. Willetts (2021), *A return to boom and bust (in births). How birth cycles will affect public spending pressures over the coming decade*, 15.10.2021, <https://www.resolutionfoundation.org/publications/a-return-to-boom-and-bust-in-births/> (dostęp 30.11.2021).

Demograficzne starzenie się ludności Polski postępuje bardzo szybko i niezbędne staje się wyodrębnienie finansów seniorów, jako specjalnie wydzielonej dziedziny finansów osobistych. Należy uczyć seniorów umiejętności sporządzania testamentu i porządkowania spraw spadkowych sprzed bardzo długiego okresu.

W ramach biografii finansowych napotykamy na wiele dylematów poznawczych. Pierwszy polega na tym, czy mamy kierować się zdrowym rozsądkiem czy teoriami finansowymi? Drugi, to czy w świat finansów powinniśmy udawać się w pojedynkę, czy w ramach sieci wsparcia emocjonalnego lub finansowego? Trzeci, to na ile w świecie finansów powinniśmy być aktywni czy pasywni? Czwarty, co ma kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji finansowych? Stopa zwrotu, bezpieczeństwo czy płynność finansowa? W ramach perspektywy ekonomicznej finansów osobistych, to powinna być chłodna kalkulacja, po długim namyśle, w perspektywie demograficznej, liczą się emocje, bez nich nie ma świadomego rodzicielstwa, perspektywa biografii podpowiada, że o naszej reakcji decyduje wynik obserwacji rodziców przez dziecko w okresie przedwerbalnym.

Piąty dylemat, to jak sobie radzić z niepewnością dominującą w świecie finansów? Jedni proponują całościowe planowanie finansowe, wytyczanie sobie kamieni milowych i pokonywanie przestrzeni między nimi. Inni uważają, że własnego życia nie można zawierzyć innym, samemu trzeba profesjonalnie zarządzać jego ryzykiem finansowym.

Szósty dylemat, to świadomy wybór życia w pojedynkę. O takim życiu mówi większość podręczników planowania finansowego, w pojedynkę, bez oglądania się na innych. Brak jest dobrych praktyk finansowych w związkach partnerskich. W badaniach budżetów rodzinnych odwołuje się do decyzji głowy gospodarstwa domowego bez pokazania dobrych wzorców wspólnego podejmowania tego typu decyzji.¹³

Dylemat siódmy to brak umiejętności zarządzania ryzykiem długowieczności. Ludzie myślą się o 3-4 lata zakładając, że umrą wcześniej niż to ma faktycznie miejsce. W ten sposób powstają okresy bez środków finansowych na ostatnią godzinę¹⁴.

Przykładowo przytoczone dylematy finansowania życia w jego pełnym cyklu, są jedynie ilustracją problemu, a nie wyczerpaniem ich bogactwa. Trafne rozstrzygnięcie dylematów finansów osobistych sprzyja ogólnemu zadowoleniu z życia. Jest ono wysokie w Polsce.

¹³ Grzywińska-Rąpca M. (2021). *Finanse gospodarstw domowych w świetle subiektywnych ocen sytuacji materialnej*, Olsztyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.

¹⁴ Solarz J. K. (2019), *Dylematy finansowania trzypokoleniowej rodziny*, SAN, Łódź 2019.

Podsumowanie

Finanse osobiste mogą być badane i praktykowane w różnych perspektywach poznawczych. Żadna z nich nie ma monopolu na prawdziwość. Finanse osobiste znajdują się na rozdrożu. Z jednej strony rośnie zapotrzebowanie na poradniki, jak łatwo i przyjemnie zarządzać własnymi finansami tu i teraz, bez zbędnych teorii i faktów. Z drugiej strony, nowe teorie finansowe zdobywają nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii dlatego, że coraz lepiej tłumaczą złożone i dynamiczne mechanizmy rynków finansowych.

Finanse osobiste powinny unikać pułapki budowania nauki o wszystkim i utraty wspólnego języka z ludźmi wiedzącymi, że nie wiedzą o finansach wszystkiego, co by chcieli wiedzieć.

Kotwicą finansów osobistych powinna być perspektywa pokolenia Z. Już wkrótce obejmie ono stery kierowania nawą państwową i będzie musiało przeprowadzić państwo i społeczeństwo przez splot transformacji cyfrowej i klimatycznej.

Finanse osobiste powinny skoncentrować swoją uwagę na eksperymentach naturalnych. Są one źródłem pewnej wiedzy do zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Wykluczenie z transformacji cyfrowej i klimatycznej jest w Polsce faktem. Ma on duże znaczenie dla finansów osobistych. Kumulacja wykluczenia prowadzi do buntu społecznego i zagraża bezpieczeństwu finansowemu Polski.

Finanse osobiste wymagają całościowego podejścia do zakreślenia ich pola badawczego, nie należy z góry wykluczać żadnej perspektywy poznawczej ich rozwoju. Perspektywa demograficzna to perspektywa nagromadzonych majątków. Perspektywa ekonomiczna to troska utrzymanie kontroli nad rozpiętością nierówności dochodowych. Perspektywa biografii to pamięć zbiorowa o wspólnych losach zakładów o zaufanie wobec rządzących.

Perspektywa transformacji cyfrowej to radykalna zmiana rynku pracy, uznanie pracy zdalnej za trwały element nowej normalności. Jedynie wykorzystując wszystkie analitycznie wyróżnione perspektywy poznawcze finansów osobistych uda się uzyskać ich właściwe miejsce w praktyce i teorii finansów.

Rozdział 2

Aneta Kłopotcka

GOSPODARSTWA DOMOWE JAKO UCZESTNICY RYNKU USŁUG FINANSOWYCH

Wstęp

W ostatnich latach można zaobserwować zwiększone zainteresowanie badaczy problematyką finansów gospodarstw domowych. Choć przez pewien czas zagadnienia te były spychane na dalszy plan, obecnie są dynamicznie rozwijającą się subdyscypliną finansów. Zwiększa się liczba i poziom zaawansowania metodologicznego prac poświęconych finansom gospodarstw domowych w piśmiennictwie polskim i zagranicznym. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy wymienia się wzrost poziomu zamożności społeczeństw, wzrost różnorodności instrumentów finansowych dostępnych dla osób fizycznych na nowoczesnych rynkach finansowych, zmiany w modelach systemu zabezpieczenia emerytalnego wywołujące konieczność podejmowania w gospodarstwach domowych świadomych, długofalowych decyzji inwestycyjnych, wyzwania związane z poszukiwaniem optymalnej relacji między konsumpcją bieżącą a konsumpcją przyszłą, pokryzysowe unaocznienie wagi decyzji gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych dla stabilności systemu finansowego i wyceny aktywów. Nie bez znaczenia był wzrost dostępności dużych, szczegółowych, wysokiej jakości zbiorów danych dokumentujących zachowania finansowe gospodarstw domowych oraz technik i mocy obliczeniowych do badania tych zbiorów danych.¹⁵

Celem niniejszego opracowania jest uporządkowane przedstawienie przesłanek udziału gospodarstw domowych w rynku usług finansowych, wskazanie rodzajów i hierarchii potrzeb skłaniających gospodarstwa domowe do korzystania z usług finansowych, zidentyfikowanie głównych czynników determinujących heterogeniczność i rozwój potrzeb finansowych gospodarstw domowych. Na tym tle zostanie ukazana (ograniczona) substytucyjność usług finansowych i transferów realizowanych wewnątrz i pomiędzy gospodarstwami domowymi.

¹⁵ F. Gomes, M. Haliassos, T. Ramadorai (2021). *Household finance*, Journal of Economic Literature, t. 59, nr 3.

1. Istota gospodarstwa domowego

Na gospodarstwo domowe można spojrzeć z różnych perspektyw. Przez gospodarstwo domowe w wymiarze podmiotowym rozumiemy członków gospodarstwa domowego (konsumentów) posiadających właściwą im charakterystykę społeczno-demograficzno-ekonomiczną. W wymiarze przedmiotowym gospodarstwo domowe stanowi bazę ekonomiczną jego członków, w ramach której można wyodrębnić środki pieniężne oraz mieszkanie wraz z wyposażeniem (tzw. domowa infrastruktura konsumpcyjna). Zasoby finansowe i rzeczowe tworzą materialną podstawę urzeczywistniania celów gospodarstwa domowego. W ujęciu funkcjonalnym gospodarstwo domowe jest zespołem czynności składających się na funkcje tego podmiotu.¹⁶

Milic-Czerniak podaje, że gospodarstwem domowym jest „jedna lub kilka osób, które mieszkają razem, łączą swoje przychody (wspólnota majątkowa i finansowa) i pracę oraz podejmują decyzje ekonomiczne dotyczące m.in. spożycia, oszczędności oraz świadczonej pracy. Celem wykonywanych prac oraz podejmowanych decyzji w ramach gospodarstwa domowego jest zaspokajanie potrzeb jego członków, jak i zagwarantowanie im jak najlepszego poziomu i jakości życia”¹⁷. Dość rozbudowaną definicję będącą rezultatem krytycznego przeglądu spotykanych w literaturze przedmiotu ujęć gospodarstwa domowego przedstawił Wiszniewski. Według niego „gospodarstwo domowe jest jednostką gospodarującą utworzoną przez indywiduum lub osoby powiązane ze sobą więzami rodzinnymi bądź więzami innego rodzaju, które świadczą bezumownie na rzecz tej jednostki różnego rodzaju usługi, w tym i pracę własną, oraz środki użytkowane w celu zaspokojenia indywidualnych i wspólnych potrzeb konsumpcyjnych oraz potrzeb samego gospodarstwa domowego, a także potrzeb wynikających ze współżycia osób w nim zamieszkałych.”¹⁸ W rozumieniu autora istotą gospodarstwa domowego jest organizacja zaspokojenia szeroko rozumianych wspólnych i osobistych potrzeb członków gospodarstwa domowego. Z racji więzi (rodzinnych lub innych) łączących osoby tworzące wspólnotę gospodarstwa domowego potrzeby wynikające ze współżycia tych osób mają charakter nie tylko materialny, ale i duchowy. Wobec powyższego upatrywanie celu gospodarstwa domowego w organizacji konsumpcji i samej konsumpcji wydaje się być pewnym uproszczeniem złożonej rzeczywistości, jednakże uzasadnionym na płaszczyźnie nauk ekonomicznych, których zainteresowania odnoszą się do działań podmiotów w sferze gospodarowania.

¹⁶ Z. Kędzior, *Gospodarstwo domowe jako obiekt badań w: Konsument – Przedsiębiorstwo – Przestrzeń*, Centrum Badań i Ekspertyz Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice 1998, t. 2, s. 72–74.

¹⁷ R. Milic-Czerniak, *Gospodarstwa domowe jako podmiot finansów osobistych (w:) Finanse osobiste: kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, red. M. Milic-Czerniak, Difin, Warszawa 2016, s. 38.

¹⁸ E. Wiszniewski, *Gospodarstwo domowe. Problemy ekonomiki i funkcjonowania*, SGH, Warszawa 1993, s. 9–16.

Ciekawą kwestią są powiązania między celami i preferencjami poszczególnych członków gospodarstwa domowego. Sprawa byłaby bardzo prosta, gdyby preferencje wszystkich członków były identyczne, a wiązka celów gospodarstwa domowego w równym stopniu reprezentowała cele poszczególnych osób. Rzeczywistość jest jednak bardziej skomplikowana. W literaturze przedmiotu podjęto próby utworzenia teoretycznego modelu gospodarstwa domowego uwzględniającego różnice preferencji, konflikty i nierówności występujące między członkami gospodarstwa. Trwa jednak dyskusja nad motywami postępowania osób stanowiących w ramach gospodarstwa wspólnotę osób, najczęściej rodzinną. Badania i obserwacje nie pozwalają zaakceptować bez zastrzeżeń uniwersalnego założenia *homo oeconomicus* kierującego się wyłącznie korzyścią własną. Relacje osób współtworzących gospodarstwo domowe zdecydowanie wykraczają poza schemat maksymalizacji własnej użyteczności. Obecna w nich jest postawa altruizmu i empatii a racjonalne rozumowanie miesza się z emocjami.¹⁹ Decyzje podejmowane w procesie konsumpcji i maksymalizacji użyteczności dotyczą nie tylko alokacji dochodów, ale i czasu, który jest podstawowym zasobem człowieka.²⁰

Decyzje są podejmowane kolektywnie lub indywidualnie. Zakres decydowania i prawo głosu zależy od swoistego „układu sił”, roli i pozycji poszczególnych członków gospodarstwa domowego, ich osobowości, siły perswazji, wieku, zakresu wiedzy itd. Można wyróżnić kilka modeli podejmowania decyzji w gospodarstwach domowych, a rola poszczególnych członków gospodarstwa w procesie podejmowania decyzji może być bardzo zróżnicowana.²¹ W uproszczeniu można przyjąć, że w działaniach rynkowych konsument/klient indywidualny reprezentuje interesy grupy osób tworzących jedno gospodarstwo. Przeważnie korzystanie z produktów finansowych w zakresie oszczędzania, inwestowania i zabezpieczania się przed ryzykiem dotyczy gospodarstwa domowego jako całości.²²

¹⁹ Patrz np.: P. Mattila–Wiro, *Economic Theories of the Household: A Critical Review*, The United Nations University, World Institute for Development Economic Research, Working Papers No. 159, April 1999, s. 2–32; G. Światowy, *Zachowania gospodarstw domowych – identyfikacja problemów badawczych*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu 2014, nr 4, s. 71; P. Kooreman, S. Wunderink, *The Economics of Household Behaviour*, Macmillian Press Ltd, London 1997, s. 32–46; N. Neuwirth, A. Haider, *The Economics of the Family*, Austrian Institute for Family Studies Working Papers, 2004, nr 45, s. 1–112.

²⁰ J. Jankiewicz, P. Garsztka, *Unemployment and Time Spent in Household Production*, *Ekonomista* 2019, nr 4, s. 432–433.

²¹ Szerzej na ten temat: S. Forlicz, *Modelowanie kształtowania się popytu będącego wynikiem decyzji wspólnych w gospodarstwie domowym*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu 2014, nr 4, s. 14–19; G. Światowy, *Zachowania konsumentów: determinanty oraz metody poznania i kształtowania*, PWE, Warszawa 2006, s. 20–26, 107–110.

²² Nawet jeśli celem oszczędzania jest zaspokojenie potrzeb jednego z członków gospodarstwa domowego, proces oszczędzania i ograniczania bieżącej konsumpcji wpływa na wszystkich członków gospodarstwa domowego. Najczęściej jednak cele oszczędzania (np. zakup domu, mieszkania oraz ich wyposażenia, samochodu, zabezpieczenie się w razie wypadków losowych itd.) dotyczą większości lub wszystkich członków gospodarstwa domowego. D. Fatuła, *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 27.

Dla ekonomisty pojęcie gospodarstwa domowego wiąże się bezpośrednio z analizą procesu spożycia, czyli ogranicza pole badania do realizacji funkcji ekonomicznej tego podmiotu.²³ Czynności związane ze spełnianiem innych zadań wynikających ze wspólnoty osób (funkcja prokreacyjna, opiekuńcza, wychowawcza, ekspresyjna, rekreacyjna) wchodzi w zakres studiów tylko na tyle, na ile pozostają w relacji do zachowań o charakterze gospodarczym.²⁴ Znajduje to swój wyraz w syntetycznej definicji obecnej w literaturze, zgodnie z którą przez gospodarstwo domowe rozumieć należy zespół osób wspólnie gospodarujących posiadanym majątkiem w celu zaspokojenia potrzeb jego członków.²⁵ W zasadniczej części współbrzmi ona z przytoczoną wyżej formułą Wiszniewskiego, jednak silniej akcentuje kwestię wspólnoty majątkowej w gospodarstwie domowym, pomijając kwestie wspólnoty zamieszkania oraz pokrewieństwa i (lub) powinowactwa. Pominiecie tych dwóch kryteriów przynależności członków do gospodarstwa domowego Bywalec tłumaczy najnowszymi trendami rozwoju demograficznego i społecznego.²⁶

2. Przestanki udziału gospodarstw domowych w rynku usług finansowych

Zasadniczo wewnątrz gospodarstwa domowego odbywa się działalność polegająca na organizowaniu i realizacji konsumpcji (funkcja konsumpcyjna), a środki na tę konsumpcję są uzyskiwane poza gospodarstwem dzięki wypełnianiu funkcji produkcyjnej. Instrumentem umożliwiającym oddzielenie sfery konsumpcji od sfery produkcji jest pieniądz, który spełnia funkcję miernika wartości i środka cyrkulacji. Oznacza to, że przy pomocy jednostek pieniężnych dokonuje się wyceny wartości tak produktów, jak i pracy oraz uiszcza rozmaite zobowiązania np. powstałe w wyniku transakcji kupna-sprzedaży lub z tytułu wynagrodzenia za pracę.

²³ G. Światowy, *Zachowania konsumenckie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1994, s. 78.

²⁴ Realizacja wymienionych funkcji jest zadaniem rodziny, pozostającej w kręgu zainteresowania wielu dziedzin – w szczególności psychologii, socjologii, pedagogiki, prawa. Pojęcia gospodarstwa domowego i rodziny pozostają odrębne, choć niekiedy bywają stosowane zamiennie. Może tak być, jeśli mowa jest o gospodarstwach domowych rodzinnych w odróżnieniu od gospodarstw nierodzinnych (gospodarstwa osób niespokrewnionych i gospodarstwa jednoosobowe). M. Kośny, *Determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego rodzin*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013, s. 14–15.

²⁵ C. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2009, s. 14–15; C. Bywalec, *Gospodarstwo domowe: ekonomika, finanse, konsumpcja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017; B. Świecka, *Elementy finansów gospodarstw domowych (w:) Elementy finansów i bankowości*, red. S. Flejterski, B. Świecka, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 375.

²⁶ C. Bywalec, *Ekonomika...*, op. cit., s. 15.

Ponadto zastosowanie pieniądza jako środka przechowywania siły nabywczej pozwala gospodarstwom domowym na alokację konsumpcji w czasie. Ograniczenia budżetowe powodują, że dokonanie wyboru między zaspokojeniem potrzeb bieżących i przyszłych jest jednym z istotnych problemów, przed jakimi stają gospodarstwa domowe. Pomocą w tym zakresie służą rozwinięte rynki usług finansowych, które ułatwiają utrzymanie konsumpcji bieżącej i przyszłej na pożądanym poziomie. W tym celu gospodarstwa domowe oszczędzają oraz korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania swoich wydatków (pożyczki, kredyty). Tak więc udział gospodarstw domowych w rynku finansowym nie wynika tylko z pieniężnego charakteru rynku towarów konsumpcyjnych, ale także z rozbieżności między wielkością rozporządzalnych dochodów a koniecznością zaspokojenia niektórych potrzeb (np. mieszkaniowych) oraz z konieczności gospodarowania zgromadzonym majątkiem w sposób przynajmniej chroniący przed jego deprecjacją.²⁷ Okresowa nierównowaga pomiędzy dochodami i wydatkami gospodarstwa domowego oznacza bądź odłożenie konsumpcji w czasie (oszczędności), bądź zwiększenie konsumpcji bieżącej kosztem przyszłej (zadłużenie).

Podstawowe zewnętrzne źródło zasilania gospodarstw domowych powiększające ich fundusze nabywcze stanowi działalność kredytowa sektora bankowego. Gospodarstwa domowe korzystają także (choć w znacznie mniejszej skali) z usług finansujących oferowanych przez inne podmioty.²⁸ Wraz z rozwojem rynku usług finansowych w Polsce straciły na znaczeniu niegdyś szeroko rozpowszechnione formy finansowania zewnętrznego jak pożyczki od rodziny i znajomych czy z zakładu pracy. Nowoczesną alternatywą jest tzw. P2P lending (*peer-to-peer consumer lending*), czyli konsumenckie pożyczki społecznościowe.²⁹

Gospodarstwa domowe na rynku finansowym występują nie tylko jako podmioty z (czasowym) niedoborem środków finansowych, ale także jako podmioty

²⁷ G. Rytelewska, *Gospodarstwa domowe na rynku usług finansowych*, Bank i Kredyt 1992, nr 10–12, s. 52–53.

²⁸ O ewolucji i współczesnych wyzwaniach dla niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce można przeczytać m.in. w: I. Jakubowska-Branicka, B. Walczak, K. Waliszewski, *Determinanty rozwoju rynku pożyczek pozabankowych w Polsce – perspektywa ekonomiczna, regulacyjna, technologiczna i socjologiczna*, Ekonomista 2020, nr 5, s. 717–739; K. Waliszewski, *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia 2017, t. 51, nr 4, 321–332; K. Waliszewski, I. D. Czechowska, *Instytucje bankowe i niebankowe na rynku detalicznych usług finansowych w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2019.

²⁹ Należą one do alternatywnych usług finansowych oferowanych poza tradycyjnym, regulowanym i nadzorowanym systemem finansowym. Konsumenckie pożyczki społecznościowe mają charakter transakcji dłużnych pomiędzy konsumentami indywidualnymi, w których pożyczkobiorca uzyskuje środki od większej liczby pożyczkodawców za pośrednictwem odpowiedniej platformy transakcyjnej. M. Klimontowicz, J. Harasim, *Tendencje rozwojowe na rynku alternatywnych instrumentów finansowych*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia 2016, t. 49, nr 4, s. 227–235.

z nadwyżką środków. Instytucjami, które stanowią poważną konkurencję dla banków w zabieganiu o oszczędności gospodarstw domowych są:

- fundusze inwestycyjne,
- towarzystwa ubezpieczeniowe,
- fundusze emerytalne.

Środki pieniężne pozyskiwane przez instytucje finansowe od gospodarstw domowych są:

- po pierwsze, silnie rozproszone,
- po drugie, w znacznej mierze udostępniane na krótkie okresy lub na czas nieokreślony.

Taka charakterystyka nadwyżek utrudnia ich racjonalne wykorzystanie bezpośrednio przez właścicieli. Jednak instytucje finansowe, które gromadzą środki pieniężne ogromnej liczby gospodarstw domowych (i przedsiębiorstw) przeprowadzając transformację kwotową i terminową środków umożliwiają ich wykorzystanie na finansowanie dużych, długofalowych inwestycji. Zatem instytucje finansowe dokonują mobilizacji, koncentracji i alokacji nadwyżek finansowych gospodarstw domowych, przekształcając je w kapitał skupiony i efektywnie rozmieszczony. Mobilizowanie oszczędności bezpośrednio wpływa na możliwości wzrostu inwestycji i zdolności produkcyjnych, a więc jest kluczowym czynnikiem w procesach wzrostu gospodarczego. W literaturze zauważa się szereg przesłanek o charakterze makro- i mikroekonomicznym dla wzrostu oszczędności gospodarstw domowych. W warunkach polskich podkreśla się takie czynniki jak:³⁰

- dążenie do zwiększenia suwerenności ekonomicznej gospodarki poprzez wzrost udziału krajowych źródeł finansowania inwestycji,
- zapotrzebowanie banków na stabilne, długoterminowe źródła finansowania akcji kredytowej,
- niekorzystne trendy demograficzne skutkujące rosnącymi obciążeniami budżetu państwa z tytułu wypłat dla coraz liczniejszej grupy osób przechodzących na emeryturę,
- przewidywany niski poziom stopy zastąpienia uzyskiwany przez przyszłych emerytów w ramach obowiązkowej części systemu zabezpieczenia emerytalnego,
- potrzeba zwiększenia bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych m.in. poprzez wzrost oszczędności buforowych a w konsekwencji wzrost odporności gospodarstw domowych na szoki wydatkowe i dochodowe oraz ograniczenie występowania zjawiska nadmiernego zadłużenia.

Korzystanie z bogatej oferty usług finansowych jest dla gospodarstw domowych środkiem do jak najlepszego zaspokojenia indywidualnych i zbiorowych

³⁰ A. Kłopocka, *Sklonność gospodarstw domowych do oszczędzania a wiedza finansowa*, „Bank i Kredyt” 2018, t. 49, nr 5, s. 461–492, E. Wierzbicka, *Long-term savings of the population: an opportunity for both the country's economy and individual households*, „Economic Annals-XXI” 2017, t. 163, nr 1–2, s. 52–55.

potrzeb członków gospodarstw domowych. W ujęciu Iwanicz-Drozdowskiej przez usługę finansową rozumiemy „usługę świadczoną przez podmiot działający w sektorze usług finansowych (pośrednika finansowego), która wiąże się z inwestowaniem bądź pozyskiwaniem środków pieniężnych, a także zapewnieniem odpowiedniego przepływu środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku”.³¹

Na współczesnym rynku usług finansowych obserwuje się tendencje integracyjne. Poza integracją transgraniczną (rozwój działalności w skali międzynarodowej) ważnym zjawiskiem jest integracja międzysektorowa, polegająca na przenikaniu się poszczególnych sektorów działalności finansowej (bankowości, ubezpieczeń, inwestycji).³² Przejawami integracji międzysektorowej są:

- powiązania kapitałowe oraz współpraca pomiędzy niepowiązаныmi ze sobą podmiotami działającymi w różnych segmentach rynku usług finansowych (np. powstawanie konglomeratów finansowych),
- integracja od strony produktowej prowadząca m.in. do tzw. otwartej architektury finansowej (*open product architecture*) polegającej na oferowaniu przez instytucję, poza własnymi, także produktów wielu innych, konkurencyjnych instytucji finansowych bądź do oferowania zintegrowanych produktów (usług) finansowych.³³

Ten ostatni wymiar integracji jest w szczególny sposób widoczny na rynku oszczędności. Iwanicz-Drozdowska wyodrębniła trzy grupy zintegrowanych produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych:³⁴

- produkty o charakterze depozytowym, w których depozyt jest częścią podstawową i stanowi „opakowanie” produktu,
- produkty o charakterze ubezpieczeniowym, w których ochrona ubezpieczeniowa jest częścią podstawową i stanowi „opakowanie” produktu,
- produkty o charakterze ustrukturyzowanym, charakteryzujące się bardziej skomplikowaną konstrukcją.

Korzystanie z bogatej oferty współczesnego systemu pośrednictwa finansowego jest alternatywą do transferów tradycyjnie realizowanych w rodzinie.³⁵ Przykłady substytucji transferów rodzinnych przez usługi instytucji finansowych przedstawiono w tabeli 2.1.

³¹ M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych: perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s.19.

³² *Ibidem*, s. 36–38.

³³ *Ibidem*, s. 38.

³⁴ *Ibidem*, s. 47–54.

³⁵ J.K. Solarz, K. Waliszewski, *Bezpieczeństwo finansowe rodziny rozszerzonej*, *Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Towarzystwa Naukowego Prakseologii* 2019, nr 2, s. 92–93.

Tabela 2.1 Transfery finansowe wewnątrz rodziny vs oferta instytucji finansowych

Transfery rodzinne	Oferta instytucji finansowych
Dary rodzinne (mieszkanie, dom)	Kredyt hipoteczny
Dary rodzinne (sprzęt AGD-RTV)	Kredyt ratalny
Pożyczka rodzinna	Kredyt gotówkowy/pożyczka pozabankowa
Solidarność międzypokoleniowa	Zabezpieczenie emerytalne w systemach kapitałowych
Opieka zdrowotna finansowana przez rodzinę	Prywatne programy opieki zdrowotnej w ramach obsługi finansowej
Zarządzanie ryzykiem codzienności (nanofinanse)	Profesjonalne przejmowanie i zarządzanie ryzykiem (risk takers&managers)
Pomoc finansowa starszym przez młodszych	Hipoteka odwrócona Odwrócony kredyt hipoteczny
Pomoc dzieciom i wnukom w zakresie finansowania edukacji	Kredyty studenckie

Źródło: J.K. Solarz, K. Waliszewski, *Bezpieczeństwo finansowe rodziny rozszerzonej*, Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Towarzystwa Naukowego Prakseologii 2019, nr 2, s. 92–93.

3. Hierarchia potrzeb gospodarstw domowych w zakresie usług finansowych

Potrzeby gospodarstw domowych w zakresie usług finansowych tworzą swoistego rodzaju hierarchię. Zaspokojenie potrzeb podstawowych warunkuje pojawienie się i dążenie do zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu. Umiejętność korzystania z produktów bazowych jest niezbędna, zanim sięgnie się po produkty bardziej skomplikowane, obarczone wyższym ryzykiem, wymagające długookresowego zaangażowania znacznych środków finansowych.³⁶

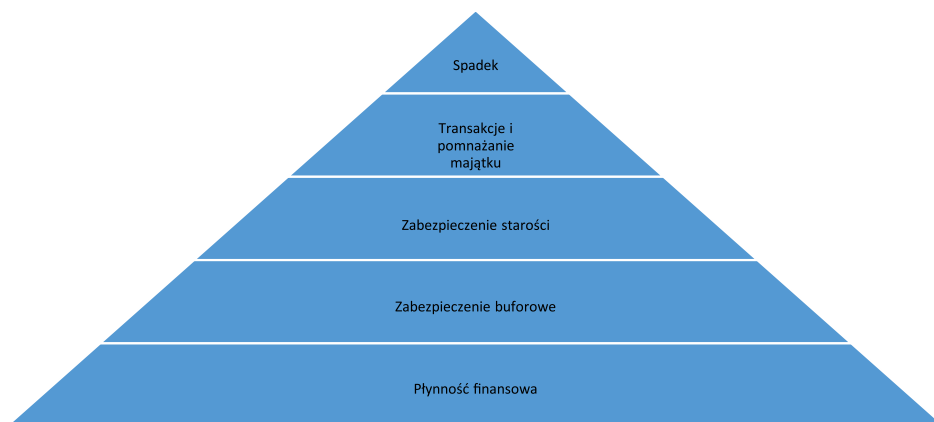
Porządkując potrzeby skłaniające gospodarstwa domowe do uczestnictwa w rynku usług finansowych od podstawowych do bardziej zaawansowanych możemy wyodrębnić:

1. potrzeby związane z dostępnością gotówki i realizacją transakcji – gospodarstwa domowe występują jako nabywcy usług finansowych zapewniających odpowiedni przepływ środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku;
2. potrzeby wynikające z alokacji konsumpcji w czasie w perspektywie krótko-, średnio- i długookresowej – gospodarstwa domowe występują jako nabywcy

³⁶ A. Kłopocka, *Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce*, Bank i Kredyt 2004, t. 35, nr 5, s. 60–61; M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Zachowania finansowe gospodarstw domowych* (w:) *Finanse osobiste: zachowania – produkty – strategie*, red. E. Bogacka-Kisiel, PWN, Warszawa 2012, s. 38–40.

- usług finansowych przyspieszających konsumpcję (kredytów i pożyczek) oraz usług pozwalających odroczając konsumpcję dzięki przechowywaniu/powiększaniu siły nabywczej (usług oszczędnościowo-inwestycyjnych o zróżnicowanym charakterze, w tym depozytowych, indywidualnego i zbiorowego inwestowania, kapitałowych systemów emerytalnych);
3. potrzeby związane z ochroną przed ryzykiem – gospodarstwa domowe występują jako nabywcy usług ubezpieczeniowych, które pozwalają na finansowe kompensowanie przez ubezpieczyciela niepożądanych skutków zdarzeń losowych i innych poprzez wypłatę odszkodowania lub świadczenia w zamian za wnoszenie przez ubezpieczającego opłat (składki za tę usługę);
 4. potrzeby związane z zarządzaniem finansami – gospodarstwa domowe występują jako nabywcy usług doradztwa finansowego (w tym usług zarządzania majątkiem – wealth management – obejmujących zarządzanie aktywami finansowymi i pozafinansowymi, doradztwo podatkowe i w zakresie transferu międzypokoleniowego, długookresowe planowanie finansowe).

Warto zauważyć, że każda z wymienionych grup jest złożona i obejmuje wiązkę potrzeb określonego rodzaju. Dalszą klasyfikację i hierarchizację potrzeb można przeprowadzać w określonych grupach potrzeb. Dla przykładu S. Białowąs przedstawił hierarchię potrzeb gospodarstw domowych w zakresie oszczędzania (Rysunek 2.1). Na najniższym poziomie piramidy są motywy związane z zapewnieniem płynności finansowej gospodarstwa domowego. Kolejne poziomy stanowią zabezpieczenie buforowe, zabezpieczenie starości, pomnażanie majątku. Na najwyższym poziomie umieszczono motyw spadkowy.³⁷ Choć motywy oszczędzania można uporządkować według stopnia pilności, są one jednocześnie komplemen-



Rysunek 2.1 Hierarchia motywów oszczędzania w gospodarstwach domowych.

Źródło: S. Białowąs, *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych: postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2013, s. 58.

³⁷ S. Białowąs, *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych: postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2013, s. 58.

tarne wobec siebie. Oznacza to, że środki zgromadzone z jednego motywu mogą także zapewniać realizację innego motywu (np. środki gromadzone z motywu spadkowego mogą jednocześnie stanowić zabezpieczenie w sytuacji szoku wydatkowego lub utraty dochodów; w związku z niepewnością co do długości życia środki finansowe mogą być gromadzone jednocześnie z motywu spadkowego oraz jako zabezpieczenie starości itd.).

Zgodnie z jedną z podstawowych teorii oszczędzania i konsumpcji, tj. hipotezą cyklu życia zaproponowaną przez Modiglianiego i Brumberga skłonność do oszczędzania i potrzeby w zakresie usług finansowych zależą od faz, przez które przechodzi jednostka w ciągu swojego życia. Stopy oszczędności są z reguły ujemne w początkowych okresach życia, kiedy dochody nie są jeszcze wysokie w przeciwieństwie do wydatków związanych z powstaniem nowego gospodarstwa domowego, w szczególności z nabyciem mieszkania lub domu. W średnim wieku stopy oszczędzania są wysokie, co pozwala na spłcenie uprzednio zaciągniętych kredytów oraz akumulację środków w celu pokrycia potrzeb konsumpcyjnych w wieku emerytalnym. Wraz ze zwiększaniem stanu posiadanych oszczędności wzrasta aktywność gospodarstw domowych na rynku finansowym i skłonność do dywersyfikacji portfela aktywów finansowych. Zwiększa się zakres wykorzystania instrumentów depozytowych, ale przede wszystkim wzrasta zakres zastosowania instrumentów pozabankowych, wymagających lepszej orientacji w problematyce finansowej. Jednocześnie zmniejsza się znaczenie gotówki jako środka tezauryzacji.³⁸ Zatem w typowym przebiegu cyklu życia następuje rozwój potrzeb w zakresie usług finansowych i przechodzenie od zaspokojenia potrzeb podstawowych do potrzeb umieszczonych na wyższych poziomach hierarchii.

4. Endogeniczne i egzogeniczne determinanty udziału gospodarstw domowych w rynku usług finansowych

W gospodarce rynkowej udział gospodarstw domowych w rynku usług finansowych jest efektem swobodnych decyzji członków gospodarstwa domowego. Decyzje te nie mogą być jednak podejmowane w oderwaniu od określonych uwarunkowań o charakterze endogenicznym (pochodzące z wnętrza gospodarstwa domowego) i egzogenicznym (pochodzące z otoczenia gospodarstwa domowego). W licznych opracowaniach wskazuje się różnice w zakresie i rodzajach wykorzystywanych usług finansowych w zależności od charakterystyki społeczno-ekonomicznej gospodarstwa domowego. Podkreśla się specyfikę pewnych grup gospodarstw domowych, wyodrębniając np. rolnicze gospodarstwa domowe, gospodarstwa domowe mikroprzedsiębiorców, gospodarstwa o niskich dochodach, gospodarstwa

³⁸ A. Kłopotcka, *Zarządzanie oszczędnościami w gospodarstwach domowych*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 2015, nr 9, s. 103–114.

zamożne, gospodarstwa osób młodych, gospodarstwa seniorów itd.³⁹ Decyzje gospodarstw domowych o charakterze wyboru między konsumpcją bieżącą i przyszłą wynikają z nawyków oszczędzania oraz kultury finansowej. Przyzwyczajenia do oszczędzania uniezależniają od wahań dochodów i stabilizują pożądany poziom konsumpcji. Korzyści wynikające z wyrobienia nawyków oszczędzania mają wielowymiarowy charakter. Przede wszystkim umożliwiają gospodarstwom domowym zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego. Gospodarstwa domowe o wykształconych nawykach oszczędzania i umiejętnościach zarządzania finansami łatwiej radzą sobie w warunkach kryzysu. Dla rynków finansowych są ważnym podmiotem alokacji nadwyżkowych funduszy nabywczych.⁴⁰

Do egzogenicznych determinant udziału gospodarstw domowych w rynku usług finansowych zaliczamy przede wszystkim czynniki otoczenia makroekonomicznego, ale także otoczenia prawnego, politycznego, technologicznego, społeczno-kulturowego. Szczegółowe analizy wpływu czynników makroekonomicznych dostępne są w piśmiennictwie polskim i zagranicznym.⁴¹ Do zmiennych, których związek z zachowaniami finansowymi gospodarstw domowych jest najczęściej poddawany badaniom należy zaliczyć: stopę inflacji, realną stopę procentową, stan finansów publicznych, rozwój sektora finansowego, poziom

³⁹ *Usługi finansowe w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych*, red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011; P. Buzalek, I.D. Czechowska, *Effect of Capital Conversion in the Form of a Reverse Mortgage on Benefits for Senior Citizens in Major Cities of Poland*, *Finanse i Prawo Finansowe* 2021, nr 25; *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, red. M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczonka, R. Poskart, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011; T. Potocki, *Determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2018; T. Potocki, *Problem niestabilności finansowej na przykładzie gospodarstw domowych na obszarach wiejskich*, *Bezpieczny Bank* 2018, nr 1 (70); G. Rytelewska, A. Kłopocka, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, *Bank i Kredyt* 2010, t. 41, nr 1; A. Strzelecka, A. Kurdyś-Kujawska, D. Zawadzka, *Application of multidimensional correspondence analysis to identify socioeconomic factors conditioning voluntary life insurance*, *Procedia Computer Science* 2020, t. 176; B. Świecka, *Generacja Y w świecie finansów – financial literacy i edukacja finansowa młodego pokolenia*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* 2016, t. 17, nr 8; K. Waliszewski, A. Warchlewska, *The influence of sociodemographic factors on the attitudes and expectations of the younger generation towards modern finance*, *Bank i Kredyt* 2021, t. 52, nr 4; A. Wałęga, G. Wałęga, *Bogaci i biedni na rynku kredytowym w Polsce. Analiza porównawcza dla lat 2000–2013*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie* 2016, nr 2 (950).

⁴⁰ G. Rytelewska, *Oszczędności gospodarstw domowych – wybór czy przymus (cz. 1) (w:) Stabilność systemu finansowego – instytucje, instrumenty, uwarunkowania*, red. A. Alińska, B. Pietrzak, CeDeWu, Warszawa 2012, 335–344.

⁴¹ S. Agarwal, W. Qian, R. Tan, *Household finance: functions and interventions*, Springer, Singapor 2020; M. Ampudia, M. Ehrmann, *Macroeconomic experiences and risk taking of euro area households*, *European Economic Review* 2017, t. 91; A. Korzeniowska, *Determinanty a wielkość oszczędności gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej: podobieństwa i różnice*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2021; M. Kuk, K. Staehr, *Macroeconomic Factors in the Dynamics of Corporate and Household Saving: Evidence from Central and Eastern Europe*, *Emerging Markets Finance and Trade* 2017, t. 53, nr 11; B. Liberda, *Macroeconomic Savings in Poland*, *Ekonomista* 2015, nr 4.

i wzrost dochodu, *terms of trade*, zmienne opisujące system emerytalny, politykę w zakresie edukacji i ochrony zdrowia, politykę rodzinną, politykę podatkową, zmienne demograficzne.

W ostatnich latach wiele uwagi poświęcono rozpoznaniu zmian w skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania oraz zadłużania się w kontekście cyklu koniunkturalnego oraz zmienności nastrojów konsumenckich.⁴² Wyniki badań pokazują, że złożony wskaźnik nastrojów konsumenckich oraz niektóre jego składowe (w szczególności wskaźnik przewidywanych zmian w poziomie bezrobocia) w sposób istotny statystycznie wyjaśniają zmiany w stopie oszczędzania i zadłużania się gospodarstw domowych.⁴³

Bezprecedensowym zjawiskiem ostatnich kwartałów jest pandemia COVID-19 – zjawisko pochodzące spoza systemu finansowego, jednak zasadniczo wpływające na funkcjonowanie instytucji finansowych i ich klientów.

W najwcześniejszych opracowaniach zwraca się uwagę, że związane z pandemią ograniczenia wzmocniły obserwowaną od szeregu lat tendencję wzrostu znaczenia nowoczesnych form dostępu do usług finansowych opartych na Internecie i technologiach cyfrowych. Digitalizacja usług jest szczególnie widoczna w zakresie usług bankowych. Zastępowanie kanału stacjonarnego dostępem zdalnym do usług prowadzi do ograniczania zatrudnienia w bankach i zmiany relacji bank–klient.⁴⁴ W pierwszych miesiącach pandemii odnotowano znaczny wzrost popytu gospodarstw domowych na gotówkę przy jednoczesnym spadku wykorzystania gotówki do celów transakcyjnych. Tłumaczy się to przez wzrost skłonności do akumulacji gotówki z motywu tezauryzacyjnego.⁴⁵ Efektem wprowadzonych restrykcji sanitarnych oraz wzrostu niepewności było ograniczenie wydatków konsumpcyjnych przez gospodarstwa domowe. Silny wzrost stopy oszczędzania w warunkach niskich stóp procentowych skłaniał do poszukiwania alternatywnych względem depozytów bankowych form lokowania nadwyżek

⁴² M. Hodula, S. Malovaná, J. Frait, *Too much of a good thing? Households' macroeconomic conditions and credit dynamics*, German Economic Review 2022; S. Malovaná, M. Hodula, J. Frait, *What Does Really Drive Consumer Confidence?*, Social Indicators Research 2021, nr 3; M. Olszak, I. Kowalska, *Does bank competition matter for the effects of macroprudential policy on the procyclicality of lending?*, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 2022, t. 76; M. Olszak, *Procykliczność działalności bankowej*, C.H. Beck, Warszawa 2015; M. Wadud, H.J.A. Ahmed, X. Tang, *Factors affecting delinquency of household credit in the US: Does consumer sentiment play a role?*, North American Journal of Economics and Finance 2020, t. 52, nr 4.

⁴³ A. Kłopocka, R. Wilczyński, *Do Credit Supply and Unemployment Risk Matter for Household Saving? Evidence from Poland*, Contemporary Economics 2021, t. 15, nr 4; A. M. Kłopocka, *Does Consumer Confidence Forecast Household Saving and Borrowing Behavior? Evidence for Poland*, Social Indicators Research 2017, t. 133, nr 2; A. M. Kłopocka, R. Górńska, *Forecasting Household Saving Rate with Consumer Confidence Indicator and its Components: Panel Data Analysis of 14 European Countries*, European Research Studies Journal 2021, t. XXIV, nr 3.

⁴⁴ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.*, NBP, Warszawa 2021, s. 36–41.

⁴⁵ A. Kaźmierczak, R. Kotkowski, K. Maciejewski, *Pandemia COVID-19 a popyt na pieniądź gotówkowy i zmiany w zachowaniach płatniczych w Polsce w 2020 r.*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów 2021, nr 182.

finansowych.⁴⁶ Na wzrost niepewności i ryzyka kredytowego po wybuchu pandemii banki zareagowały zaostreniem polityki kredytowej. Ograniczenia podaży oraz popytowe przyczyniły się do spowolnienia dynamiki akcji kredytowej dla gospodarstw domowych, najsilniej w kategorii kredytów konsumpcyjnych.⁴⁷ Problem wpływu pandemii na zachowania finansowe gospodarstw domowych, w tym trwałości efektów zaobserwowanych w początkowym okresie, zasługuje na pogłębioną analizę.

Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono gospodarstwa domowe jako podmioty dążące do maksymalizacji poziomu zaspokojenia potrzeb ich członków. Wskazano złożony problem powiązań pomiędzy celami i preferencjami poszczególnych członków gospodarstwa domowego oraz różnorodności ich ról w procesie podejmowania decyzji.

Podkreślono, że współczesny rynek finansowy umożliwia gospodarstwom domowym korzystanie z bogatej oferty usług finansowych w celu jak najlepszego zaspokojenia indywidualnych i zbiorowych potrzeb członków gospodarstw domowych. Oferta instytucji finansowych do pewnego stopnia substytuuje transfery finansowe wewnątrz i pomiędzy gospodarstwami domowymi. Potrzeby gospodarstw domowych w zakresie usług finansowych tworzą hierarchię i, tak jak w przypadku innych potrzeb ludzkich, zaspokojenie potrzeb podstawowych warunkuje pojawienie się i dążenie do zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu. Gospodarstwa domowe stają się uczestnikami rynku finansowego z racji: (1) potrzeb związanych z dostępnością gotówki i realizacją płatności, (2) potrzeb wynikających z alokacji konsumpcji w czasie, (3) potrzeb związanych z ochroną przed ryzykiem i (4) potrzeb związanych z zarządzaniem finansami. Każda z wymienionych grup jest złożona i obejmuje całą wiązkę potrzeb określonego rodzaju.

W gospodarce rynkowej udział gospodarstw domowych w rynku usług finansowych jest efektem swobodnych decyzji członków gospodarstwa domowego, jednak decyzje te są podejmowane w określonych uwarunkowaniach endogenicznych (pochodzących z wnętrza gospodarstwa domowego) i egzogenicznych (pochodzących z otoczenia gospodarstwa domowego). Wskazano na różnice

⁴⁶ M. Idzik, *W pandemii zaczęliśmy oszczędzać*, Bank 2021, nr 7; A. Paździor, A. Majek, *Impact of COVID-19 on Household's Financial Situation in Poland*, European Research Studies Journal 2021, t. 24, nr Special Issue 2; G. Szustak, W. Gradoń, Ł. Szewczyk, *Household Financial Situation during the COVID-19 Pandemic with Particular Emphasis on Savings—An Evidence from Poland Compared to Other CEE States*, Risks 2021, t. 9, nr 9; K. Waliszewski, A. Warchlewska, *Comparative analysis of Poland and selected countries in terms of household financial behaviour during the COVID-19 pandemic*, Equilibrium—Quarterly Journal of Economics and Economic Policy 2021, t. 16, nr 3.

⁴⁷ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.*, op. cit., s. 95–100.

w zakresie i rodzajach wykorzystywanych usług finansowych w zależności od charakterystyki społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych. Podkreślono specyfikę pewnych grup gospodarstw domowych (np. rolniczych gospodarstw domowych, gospodarstw domowych mikroprzedsiębiorców, gospodarstw o niskich dochodach, gospodarstw zamożnych, gospodarstw osób młodych, gospodarstw seniorów).

Do zmiennych egzogenicznych, których związek z zachowaniami finansowymi gospodarstw domowych jest najczęściej poddawany badaniom zaliczono: stopę inflacji, realną stopę procentową, stan finansów publicznych, rozwój sektora finansowego, poziom i wzrost dochodu, *terms of trade*, zmienne opisujące system emerytalny, politykę w zakresie edukacji i ochrony zdrowia, politykę rodzinną, politykę podatkową, zmienne demograficzne.

Zauważono, że w ostatnich latach wiele uwagi poświęcono rozpoznaniu zmian w skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania oraz zadłużania się w kontekście cyklu koniunkturalnego oraz zmienności nastrojów konsumenckich. Zasygnalizowano implikacje dla aktywności gospodarstw domowych na rynku usług finansowych zaobserwowane w pierwszych miesiącach pandemii COVID-19. Podkreślono potrzebę dalszych pogłębionych analiz w tym zakresie.

Rozdział 3

Adam Barembruch

FINANSE OSOBISTE A CYKL ŻYCIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO

Wstęp

Na decyzje podejmowane w obszarze finansów osobistych (zachowania finansowe gospodarstw domowych) wpływa wiele czynników o charakterze ekonomicznym, kulturowym, społeczno–demograficznym, psychologicznym czy biologicznym⁴⁸. Czynniki te oddziałują na decyzje podejmowane w ramach gospodarstw domowych w różnorodny, zindywidualizowany sposób, ze zróżnicowanym natężeniem. Zachowania finansowe gospodarstw domowych zależą również w dużej mierze od czynnika czasu – pojawiają się jednorazowo, cyklicznie, mogą mieć charakter krótkotrwały lub długotrwały. Zgłaszanie podobnych potrzeb oraz podobieństwo pewnych zachowań pojawiających się w określonej sekwencji na poszczególnych etapach życia gospodarstwa domowego pozwoliło na wyodrębnienie tzw. faz cyklu życia.

Cykl życia gospodarstwa domowego buduje pewne ramy zachowań finansowych członków gospodarstw domowych. Zmieniają się preferencje, zakres, rodzaj, hierarchia odczuwanych potrzeb, swoboda w zakresie ustalania celów, a także zakres odpowiedzialności, w szczególności za innych członków gospodarstwa domowego. Czynniki te wpływają na wielkość i strukturę wydatków konsumpcyjnych, decyzje związane z oszczędzaniem, zadłużaniem się, inwestowaniem i ubezpieczaniem się.

Celem artykułu jest analiza wybranych aspektów finansów osobistych determinowanych przez cykl życia gospodarstwa domowego.

⁴⁸ C. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2012, s. 105–106.

1. Dyfuzyjny charakter finansów osobistych i finansów gospodarstwa domowego

W ramach finansów prywatnych, biorąc pod uwagę kryterium podmiotowe, wyodrębnia się finanse banków i innych instytucji finansowych, finanse przedsiębiorstw oraz finanse gospodarstw domowych. Gospodarstwo domowe jest przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych (socjologii, psychologii, filozofii, ekonomii), a w związku z tym definiowane jest w różnych kontekstach⁴⁹. W rozważaniach na temat finansów osobistych warto oprzeć się na syntetycznej, wspólnej części tych definicji, podkreślających, że gospodarstwo domowe stanowi grupę osób – lub osobę w przypadku gospodarstw jednoosobowych – gospodarujących wspólnym majątkiem oraz budżetem w celu zaspokojenia jego potrzeb⁵⁰. Na finanse gospodarstw domowych składają się finanse osobiste poszczególnych jego członków.

Teoretycznie rzecz biorąc, wydawać by się mogło, że zakres pojęcia finanse gospodarstw domowych *versus* finanse osobiste jest oczywisty. Tymczasem w praktyce z uwagi na podejmowane przez członków gospodarstwa domowego decyzje i wynikające z nich uwarunkowania prawne, granice pomiędzy poszczególnymi obszarami finansów są tylko czasami wyraźne (np. w przypadku zawierania umów majątkowych małżeńskich), w innych znacząco się zacierają. Finanse osobiste danego członka gospodarstwa domowego mogą bowiem w niektórych przypadkach dalece wykraczać poza finanse gospodarstwa domowego i w tym zakresie dotyczyć wyłącznie tej osoby (np. alimenty). Przejrzystość podziałów w obszarze finansów zakłóca nie tylko dyfuzja finansów osobistych i finansów gospodarstwa domowego, ale również przenikanie się tych obszarów z finansami przedsiębiorstwa. Dotyczy to przede wszystkim prawnych form działalności innych niż spółki kapitałowe prawa handlowego⁵¹. Podejmowanie decyzji finansowych może wykraczać poza osoby tworzące gospodarstwo domowe i być oparte na więzach biologicznych i emocjonalnych, czyli na rodzinie i bywa właśnie w tym kontekście analizowane w literaturze (np. finanse przedsiębiorstw rodzinnych)⁵². Przyjmując założenie, że kryterium wyodrębniania poszczególnych obszarów finansów są przede decyzje podejmowane w zakresie rozporządzania majątkiem i zobowiązaniami, ale także dochodami i wydatkami odpowiednio: osobistymi, wspólnymi (gospodarstwa domowego) i przedsiębiorstwa na rysunku 3.1 przedstawiono zależności pomiędzy tymi obszarami.

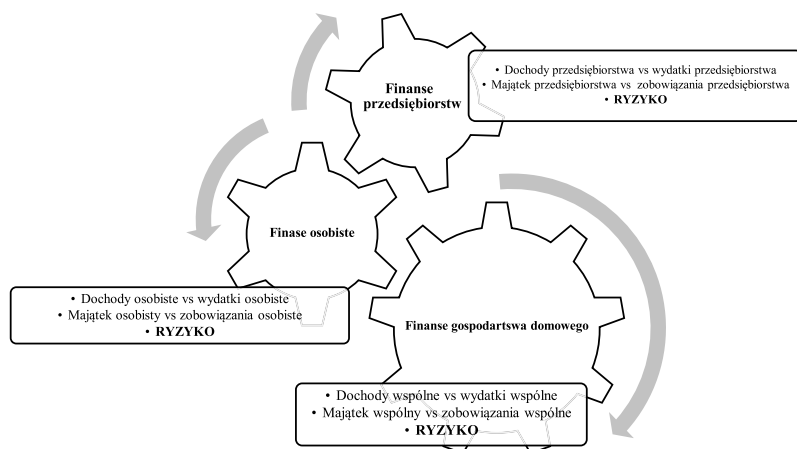
⁴⁹ R. Kata et al., *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, Wydanie I, s. 15–16.

⁵⁰ C. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych...*, op. cit., s. 16.

⁵¹ Wyraźnie rozgraniczenie (w sensie prawnym) majątku osobistego od majątku przedsiębiorstwa, a tym samym finansów osobistych od finansów przedsiębiorstwa, następuje jedynie w przypadku spółek kapitałowych (spółka akcyjna, spółka z o.o.). Wyrazem takiej granicy jest m.in. obowiązek płacenia podatku od osób prawnych (CIT).

⁵² O. Martyniuk, *Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego*, Zarządzanie i Finanse, 2013, t.2, nr 2, s. 241.

Rozważania na temat dyfuzji między finansami osobistymi, finansami gospodarstwa domowego czy też przedsiębiorstwa nie mają charakteru czysto teoretycznego. Należy przypuszczać, że na co dzień większość gospodarstw domowych nie zastanawia się na tych podziałach (co jest w pełni uzasadnione), ale przekonuje się o ich randze w przypadku materializacji określonych ryzyk.



Rysunek 3.1. Dyfuzja finansów osobistych, finansów gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne.

Jednym z wielu przykładów może być sytuacja, gdy prowadzi się jednoosobową działalność gospodarczą i przedsiębiorca za wszelkie zobowiązania powstałe w związku z prowadzeniem działalności odpowiada całym majątkiem osobistym (finansami osobistymi). Jeśli jednak taki przedsiębiorca pozostaje w związku małżeńskim i nie zawarł umowy wyłączającej lub ograniczającej wspólność majątkową małżeńską – odpowiada także majątkiem wspólnym⁵³. Ryzyko działalności obciąża całe gospodarstwo domowe i może doprowadzić do utraty płynności, a w skrajnym przypadku nawet niewypłacalności. Taka forma prowadzenia działalności niesie za sobą również inne niebezpieczeństwa: np. nie gwarantuje ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa po śmierci właściciela⁵⁴, co jest często analizo-

⁵³ Warto zauważyć, że w przypadku spółek kapitałowych prawa handlowego (czyli akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością) wspólnicy co do zasady nie odpowiadają za zobowiązania spółki, a ponoszone przez nich ryzyko ekonomiczne ogranicza się w praktyce do wysokości opłaconego przez nich udziału w kapitale spółki. Natomiast w przypadku spółek osobowych prawa handlowego (jawnej, partnerskiej, komandytowej i komandytowo-akcyjnej) w pierwszej kolejności za zobowiązania odpowiada sama spółka, a w przypadku bezskutecznej egzekucji – pewne kategorie jej wspólników.

⁵⁴ Przedsiębiorstwo formalnie przestaje istnieć wraz ze śmiercią właściciela: wygasają umowy przez nie zawarte, a aktywa materialne (nieruchomości, środki trwałe wykorzystywane w ramach prowadzonej działalności) podlegają dziedziczeniu na takich zasadach, jak pozostałe składniki majątkowe (o ile zmarły nie zarządził w inny sposób swym majątkiem na wypadek śmierci).

wane w kontekście wspomnianych finansów przedsiębiorstw rodzinnych (problem sukcesji)⁵⁵. Sposobem na ograniczenia ryzyka tego typu i innych, jest przede wszystkim świadomość finansowych konsekwencji dokonywanych wyborów i podejmowanie zawnazu odpowiednich środków zaradczych. Warto na etapie planowania finansów (szczególnie w tzw. punktach zwrotnych cyklu życia gospodarstwa domowego) przemyśleć:

- Czy podpisywać intercyzę czy też nie?
- Czy korzystać z rachunków wspólnych czy indywidualnych?
- Kogo wskazywać jako uposażonego w umowach ubezpieczenia?
- Jaką formę działalności gospodarczej wybrać i jak ją opodatkować?
- Jak zabezpieczać rodzinę na wypadek śmierci?
- Jak wykorzystać instrumenty finansowe (np. ubezpieczenia) czy inne instrumenty prawne by zabezpieczyć partnerów czy partnerki w związkach nieformalnych na wypadek śmierci?

2. Koncepcja cyklu życia gospodarstwa domowego

Cykl życia gospodarstwa domowego to koncepcja przedstawiająca zmienne zachowania konsumenta w miarę dojrzewania osób tworzących gospodarstwo. Zmienne te to kombinacja czynników związanych z rodziną, takich jak wiek głowy gospodarstwa domowego, liczba dzieci, wiek dzieci, skład rodziny, liczba członków, płeć i wiek członków⁵⁶.

W literaturze wskazuje się najczęściej, że koncepcja cyklu życia po raz pierwszy została zaproponowana w literaturze socjologicznej w dziedzinie badań rodziny. Na początku XX wieku B. Rowntree (1901) analizował korelację między stadium rodziny a jej kondycją ekonomiczną i dokonał opisu różnic w wydatkach członków rodzin w poszczególnych etapach jej cyklu życia⁵⁷. W latach 60. XX wieku koncepcję cyklu życia gospodarstwa domowego W.D. Wells oraz G. Gubar uwzględnili w badaniach marketingowych⁵⁸. Opierając się na ówczesnych badaniach, wyodrębnili oni 9 faz cyklu życia gospodarstw domowych przedstawione w tabeli 3.1 wraz z charakterystykami.

⁵⁵ J. Domanowska, *Czynniki hamujące wewnątrzrodzinną sukcesję w firmie jako bariera rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 2020, t.21, nr z. 4 *Przedsiębiorstwa i instytucje publiczne – zarządzanie, zasoby i kapitał*, s. 105–113.

⁵⁶ T. Olejniczak, *Techniki badawcze wykorzystywane w badaniu cyklu życia gospodarstwa domowego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 2014, nr 336 *Badania marketingowe – nowe podejścia oraz metody na współczesnym rynku*, s. 175; W.D. Wells i G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research*, *Journal of Marketing Research* (JMR), 1966, t.3, nr 4, s. 355–363.

⁵⁷ P. Pustułka, *Migracja i płeć w cyklach życia rodzinnego*, *Studia Socjologiczne*, 2020, nr 1 (236), s. 108.

⁵⁸ T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów*, *Marketing i Rynek*, 2014, nr 8 (CD), s. 1178.

Tabela 3.1. Przebieg cyklu życia wg W.D. Wells, G. Gubar

Etap 1	Etap kawalerski młode osoby samotne nie mieszkające w domu	<ul style="list-style-type: none"> - niewiele obciążeń finansowych - liderzy opinii o modzie zorientowani na rekreację - kupują: podstawowe wyposażenie kuchni, podstawowe meble, samochody, sprzęt do gry, wakacje
Etap 2	Nowożeńcy młodzi, bez dzieci	<ul style="list-style-type: none"> - lepsza sytuacja finansowa niż w najbliższej przyszłości - najwyższy wskaźnik zakupu i najwyższa średnia zakupu dóbr trwałego użytku - kupują: samochody, lodówki, kuchenki, sensowne i trwałe meble, wakacje
Etap 3	Pełne gniazdo I najmłodsze dziecko poniżej szóstego roku życia	<ul style="list-style-type: none"> - szczyt zakupów domów - niski poziom płynnych aktywów - niezadowolenie z sytuacji finansowej i ilości zaoszczędzonych pieniędzy - interesuje się nowymi produktami - lubi reklamowane produkty - kupują: pralki, suszarki, telewizor, jedzenie dla dzieci, środki do nacierania klatki piersiowej i leki na kaszel, witaminy, lalki, wagoniki, sanki, łyżwy
Etap 4	Pełne gniazdo II najmłodsze dziecko ma sześć lub więcej lat	<ul style="list-style-type: none"> - lepsza sytuacja finansowa - część żon pracuje - mniej ulegają wpływom reklamy - kupują większe opakowania - transakcje wieloproduktowe - kupują: wiele produktów spożywczych, środki czystości, rowery, lekcje muzyki, pianina
Etap 5	Pełne gniazdo III starsze małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu	<ul style="list-style-type: none"> - sytuacja finansowa nadal lepsza - więcej żon pracuje - część dzieci dostaje pracę - trudno oddziaływać reklamą - średnie zakupy dóbr trwałego użytku - kupują: nowe, bardziej gustowne meble, podróże samochodowe, niepotrzebne urządzenia, łodzie, usługi dentystyczne, czasopisma
Etap 6	Puste gniazdo I starsze małżeństwa, bez dzieci mieszkających z nimi, głowa rodziny aktywna zawodowo	<ul style="list-style-type: none"> - posiadanie domu w szczytowym momencie - najbardziej zadowoleni z sytuacji finansowej i zaoszczędzonych pieniędzy - interesują się podróżami, rekreacją, samokształceniem - robią prezenty i wpłacają datki - nie interesują się nowymi produktami - kupują: wakacje, luksusy, ulepszenia domu
Etap 7	Puste gniazdo II starsze małżeństwa, bez dzieci mieszkających w domu, głowa rodziny na emeryturze	<ul style="list-style-type: none"> - drastyczne obniżenie dochodów - utrzymujący dom - zakupy: sprzęt medyczny, opiekę medyczną, produkty wspomagające zdrowie, sen i trawienie
Etap 8	Samotny ocalały pracuje zawodowo	<ul style="list-style-type: none"> - dochód nadal dobry, ale prawdopodobnie rozważają sprzedaż domu
Etap 9	Samotny ocalały na emeryturze	<ul style="list-style-type: none"> - te same potrzeby w zakresie opieki medycznej i produktów, co u innych emerytów - drastyczne obniżenie dochodów - szczególna potrzeba uwagi, czułości i bezpieczeństwa

Źródło: W.D. Wells, G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research*, Journal of Marketing Research (JMR) t. 3 nr 4 (1966), DOI: 10.2307/3149851, s. 362.

W swoim artykule W.D. Wells oraz G. Gubar sugerowali m.in., że fazy cyklu życia, są dobrym (choć nie pozbawionym wad) kryterium segmentacji w badaniach nad zachowaniami konsumentów. Zauważyli jednak, że „nie ma jeszcze dwóch badaczy, którzy zgodziliby się co do tego, w jaki sposób skategoryzować cykl życia”⁵⁹. Przegląd proponowanych w literaturze modeli cyklu życia gospodarstwa domowego (tabela 3.2), pozwala zauważyć, że mimo upływu 60 lat rzeczywiście nie wypracowano konsensusu w tym zakresie, chociaż jak wskazuje T. Olejniczak najczęściej wskazuje się w literaturze 9 faz cyklu życia gospodarstwa domowego⁶⁰.

Tabela 3.2. Wybrane modele cyklu życia

Duvall E.M., Hill R. (1948). <i>Report to the Committee on the Dynamics of Family Interaction</i> . za: M. Wasilewska, <i>Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej</i> , (w:) <i>O rozwoju mimo ograniczeń: procesy wspierania jednostki i rodziny: wychowanie, edukacja, coaching, psychoterapia</i> , red. B. Piasecka, 2011, s. 171.	1 faza: para małżeńska (bez dzieci) – około 2 lata 2 faza: para z małym dzieckiem (od urodzenia do 30 miesiąca życia pierwszego dziecka) 3 faza: rodzina z dziećmi w okresie przedszkolnym (między 30. miesiącem życia a 6 rokiem życia pierwszego dziecka) 4 faza: rodzina z dziećmi w okresie szkolnym (najstarsze dziecko między 6 a 13 rokiem życia) 5 faza: rodzina z nastolatkami (między 13 a 21 rokiem życia pierwszego dziecka) 6 faza: rodzina z dziećmi opuszczającymi dom (od pierwszego do ostatniego dziecka opuszczającego dom) 7 faza: rodzice w wieku średnim („puste gniazdo”, wycofanie się z aktywności, przejście na emeryturę) 8 faza: starzenie się członków rodziny (odejście, śmierć obojga małżonków)
W.D. Wells i G. Gubar, <i>Life Cycle Concept in Marketing Research</i> , <i>Journal of Marketing Research</i> (JMR), 1966, t.3, nr 4, s. 355	1. Etap kawalerski; młodzi, samotni ludzie 2. Nowo poślubione pary; młode, bez dzieci 3. Pełne gniazdo I – młode małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu – najmłodsze dziecko poniżej szóstego roku życia – najmłodsze dziecko w wieku sześciu lat lub starsze 4. Pełne gniazdo II; starsze małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu 5. Puste gniazdo; starsze małżeństwa bez dzieci mieszkającymi z nimi – głowa w sile roboczej – głowa na emeryturze 6. Samotni ocaleni; starsze osoby samotne – w sile roboczej – emerytowany
D. Szepieniec – Puchalska, <i>Aktywność gospodarstw domowych na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych</i> (w <i>Światle badań budżetów domowych</i>), Handel We-	1. gospodarstwo samotnej młodej osoby 2. gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa 3. pełne gniazdo I (młode małżeństwo z najmłodszym dzieckiem w wieku poniżej 6 lat)

⁵⁹ W.D. Wells i G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research...*, op. cit., s. 360.

⁶⁰ T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów...*, op. cit., s. 1179.

wewnętrzny 1/2008, s. 36; L. Rudnicki, <i>Zachowania rynkowe nabywców</i> , PWE Warszawa 2004, s. 188; M. Solomon, <i>Zachowania i zwyczaje konsumentów</i> , One Press Warszawa 2006, s. 434–435. za: T. Olejniczak, <i>Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów</i> , Marketing i Rynek, 2014, nr 8 (CD), s. 1178.	4. pełne gniazdo II (małżeństwa z najmłodszym dziećmi w wieku 6 lat i więcej) 5. pełne gniazdo III (małżeństwo z dorastającymi dziećmi) 6. puste gniazdo I (małżeństwa w starszym wieku po usamodzielnieniu się dzieci głowa rodziny pracuje) 7. puste gniazdo II (małżeństwa w starszym wieku po usamodzielnieniu się dzieci, głowa rodziny na emeryturze) 8. gospodarstwo samotnej starszej osoby zarabiającej na utrzymanie 9. gospodarstwo samotnej osoby starszej będącej na emeryturze)
Goodfellow za B. Żurawik i W. Żurawik, <i>Marketing usług finansowych</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 132.	1. Samotny niezależny 2. Nowożeńcy 3. Rodzina (rodzina z dziećmi poniżej 6 lat, rodzina z dziećmi z których najmłodsze ma powyżej 6 lat, rodzina z dziećmi dorosłymi, puste gniazdo) 4. Emerytura

Źródło: Opracowanie własne na podstawie źródeł wskazanych w tabeli 3.2

Brak spójności co do liczby etapów, ale również ich charakterystyki jest zrozumiałe, ponieważ kwestia wyboru kategorii (liczby faz cyklu życia gospodarstwa domowego) nie jest łatwa. Szczególnie w kontekście badań statystycznych, jeżeli kategoria jest zbyt wąska, może objąć zbyt małą część próby. Jeśli będzie zbyt szeroka, może objąć na tyle dużą liczbę badanych obiektów, że nie będzie można nikogo zidentyfikować (w ramach kategorii wystąpią bardzo silnie zróżnicowane wzorce zachowań finansowych). W kontekście budowania „uniwersalnego” modelu cyklu życia problemem są również niestandardowe oraz nowe typy gospodarstw domowych, które pojawiają się głównie na skutek zmian struktury demograficznej społeczeństwa, jak wskazuje w swojej publikacji T. Olejniczak (w kontekście gospodarstw) oraz na skutek wydarzeń nienormatywnych takich jak nagła śmierć, katastrofa czy poważna choroba jak wskazuje (w kontekście rodzin) M. Wasilewska⁶¹.

⁶¹ M. Wasilewska, *Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej*, (w:) *O rozwoju mimo ograniczeń: procesy wspierania jednostki i rodziny: wychowanie, edukacja, coaching, psychoterapia*, red. B. Piasecka, 2011, s. 170; T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów...*, op. cit., s. 1181–1182. Wśród determinant zmian koncepcji cyklu życia gospodarstwa domowego T. Olejniczak wymienia m.in: wzrost popularności związków partnerskich, odkładanie decyzji o posiadaniu dzieci, coraz późniejszy wiek rodzenia pierwszych dzieci, upowszechnienie modelu rodziny 2+1, coraz częstsze rozwody i prowadzenie gospodarstwa domowego samotnie wychowując dzieci, coraz częstsze zamieszkiwanie młodych z rodzicami w dojrzałym wieku, późniejsze zawieranie związków małżeńskich, gospodarstwa domowe partnerskie.

3. Wybrane aspekty finansów osobistych a cykl życia gospodarstwa domowego

W tabeli 3.3 przedstawiono wybrane fazy cyklu życia ze wskazaniem kluczowych aspektów zarządzania finansami osobistymi. Warto zauważyć, że wymienione w tabeli aspekty mogą być analizowane nie tylko przez pryzmat cyklu życia, ale również w kontekście modeli zarządzania finansami w związkach małżeńskich, które przywołuje w swojej publikacji M. Kawiński⁶².

Tabela 3.3. Fazy cyklu życia gospodarstwa domowego a specyfika zarządzania finansami osobistymi

Okres aktywności	Faza cyklu życia	Cele	Produkty i usługi finansowe
Aktywność zawodowa	1. Gospodarstwo domowe samotnej niezależnej osoby	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe własne	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Produkty oszczędnościowe typu auto-saver Karty płatnicze Ubezpieczenia (np. turystyczne, NNW) Aplikacje PFM ⁶³
	2. Gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe własne i współmałżonka (partnera, partnerki)	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Karty płatnicze Ubezpieczenia (np. turystyczne, NNW, ubezpieczenia mienia, komunikacyjne) Kredyt hipoteczny Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne Aplikacje PFM
	3. Pełne gniazdo Gospodarstwo domowe z dziećmi	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe wszystkich członków gos-	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Karty płatnicze Ubezpieczenia (turystyczne, NNW, na życie, zdrowotne, posagowe, komunikacyjne)

⁶² M. Kawiński, *Przegląd teorii finansów gospodarstw domowych w kontekście współczesnych uwarunkowań polityki publicznej*, Studia z Polityki Publicznej, Szkoła Główna Handlowa, 2015, nr nr 1, s. 23.

⁶³ Więcej na temat aplikacji PFM oraz ich znaczenia w zarządzaniu finansami osobistymi: A. Warchlewska i K. Waliszewski, *Aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi – perspektywa edukacji finansowej studentów*, Studia Prawno-Ekonomiczne, 2021, t. 119, s. 355–378.

Okres aktywności	Faza cyklu życia	Cele	Produkty i usługi finansowe
		podarstwa domowego (głównie dzieci)	Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne Kredyt hipoteczny Usługi doradztwa finansowego Aplikacje PFM
	4. Puste gniazdo Gospodarstwo domowe bez dzieci	Inwestowanie w zdrowie Płynność finansowa	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Ubezpieczenia turystyczne Karty płatnicze Ubezpieczenia NNW Ubezpieczenia zdrowotne Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne
Koniec aktywności zawodowej	5. Gospodarstwo samotnych osób /osoby starszej będących na emeryturze	Inwestowanie w zdrowie Płynność finansowa	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Karty płatnicze Ubezpieczenia NNW Ubezpieczenia zdrowotne Odwrócony kredyt hipoteczny

Źródło: Opracowanie własne.

Należy zwrócić uwagę, że w większości przypadków ze zmianą jednego etapu życia na kolejny w cyklu życia gospodarstwa domowego, wiąże się jakiś przełomowy moment (punkt zwrotny) w życiu członków gospodarstwa domowego. Do takich punktów zwrotnych należą m.in: zakończenie edukacji, zawarcie związku małżeńskiego, kupno lub zmiana mieszkania (domu), urodzenie dziecka, śmierć współmałżonka, przejście na emeryturę.

Te znaczące wydarzenia wymagają od członków gospodarstwa domowego przystosowania się (są stresujące i mogą wywoływać napięcia)⁶⁴. Jeśli zdarzenia te są planowane lub przewidywalne dają możliwość nie tylko przygotowania się w sensie psychologicznym, ale również zabezpieczenia się w sensie ekonomicznym⁶⁵. Każda faza cyklu powinna wiązać się z realizacją określonych celów, niezbędnych do płynnego i bezpiecznego przejścia do kolejnego etapu. Zaniedbania w obszarze finansów osobistych w pierwszych etapach fazy cyklu życia mogą być źródłem materializacji ryzyk w okresach późniejszych (np. problem luki emerytalnej w ostatniej fazie). Warto zauważyć, że w cyklu życia każdego gospo-

⁶⁴ Więcej na temat kryzysów w cyklu życia rodziny: M. Wasilewska, *Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej*, op. cit., s. 169–179.

⁶⁵ Nie należy zapominać, że z perspektywy sprzedawców są okazją do oferowania różnych produktów i usług finansowych.

darstwa domowego (rodziny) mogą pojawić się zdarzenia losowe (śmierć, ciężka choroba, rozstanie), które w znaczący sposób mogą zakłócić klasyczny przebieg cyklu. Biorąc pod uwagę klasyczny przebieg cyklu życia można wskazać na następujące elementy istotne z punktu finansów osobistych⁶⁶:

1. Opierając się na piramidzie celów zarządzania finansami osobistymi niezależnie od fazy cyklu życia gospodarstwa domowego, podstawowym celem w zakresie finansów osobistych (niezależnie od preferencji) powinno być utrzymanie płynności finansowej, czyli sytuacja, w której wpływy w gospodarstwie domowym wystarczają na pokrycie wszystkich wypływów. Kwestia zagospodarowania ewentualnej nadwyżki finansowej uzależniona jest od indywidualnych preferencji decydentów w gospodarstwach domowych. Zazwyczaj, biorąc pod uwagę piramidę celów, nadwyżki finansowe są przeznaczane na poprawę bezpieczeństwa finansowego (oszczędności). W obecnych warunkach, w środowisku rosnących stóp procentowych, wartym rozważenia jest przeznaczanie nadwyżek finansowych w pierwszej kolejności na spłatę długu.
2. Faza cyklu życia gospodarstwa domowego narzuca znaczące ograniczenia co do swobody formułowania celów, jakie realizujemy w poszczególnych etapach. Wynika to m.in. ze zmieniającego się w czasie składu gospodarstwa domowego i wynikającej z niej zmiany dochodów (stałych i zmiennych) i struktury wydatków (cyklicznych i niecyklicznych). Swoboda określania celów ograniczana jest przez dostępność zasobu czasu i kapitału. Paradoksem jest fakt, że na początku cyklu życia gospodarstwo domowe ma z reguły dużo czasu natomiast mało środków pieniężnych do dyspozycji. W późniejszym okresie, kiedy dochody wzrastają i wolnych środków jest więcej, brakuje czasu. Natomiast pod koniec cyklu życia proporcje te ulegają odwróceniu. Dowolność w ustalaniu celów maleje wraz z pojawieniem się osób, za które ponosimy odpowiedzialność (pełne gniazdo – gospodarstwo domowe z dziećmi). Jest wysoka w fazie 1 i 2 (gospodarstwo domowe samotnej niezależnej osoby; gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa), potem maleje (faza 3 – pełne gniazdo), by ponownie wzrastać w ostatnich fazach (ale już raczej nie do takiego poziomu jak wcześniej).
3. Zdaniem autora, kluczowa jest świadomość tego, że priorytetową inwestycją we wszystkich fazach cyklu życia, powinno być inwestowanie w kompetencje i zdrowie. Takie postępowanie, przede wszystkim dbanie o zdrowie, zwiększa szanse na komfortowe czerpanie korzyści ze zgromadzonych aktywów na emeryturze.
4. Dochód gospodarstwa domowego rośnie w czasie aktywności zawodowej i drastycznie maleje tuż po jej zakończeniu (luka emerytalna). Z powyższego wynika, że w okresie aktywności zawodowej należy zgromadzić aktywa wystarczające nie tylko na bieżącą konsumpcję, ale również na zabezpieczenie

⁶⁶ A. Barembruch, *Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka.*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2018, s. 19–28.

emerytalne. Błędnie często odsuwa się w czasie oszczędzanie, zakładając, że kiedyś będzie łatwiej. Im później rozpocznie się oszczędzanie, tym większych wyrzeczeń będzie wymagało zgromadzenie kapitału pozwalającego na utrzymanie standardu życia z okresu aktywności zawodowej.

5. Skłonność do ryzyka powinna maleć wraz z kolejnymi fazami cyklu życia, co oznacza, że w strukturze aktywów powinien maleć udział aktywów ryzykownych.
6. Dla każdej fazy cyklu życia można wskazać produkty i usługi finansowe, które w swoich konstrukcjach zawierają mechanizmy ułatwiające realizację celów właściwych dla danej fazy (tabela 3.3).

Podsumowanie

Złożone uwarunkowania tworzenia modelu cyklu życia (szczególnie w kontekście zachodzących zmian społeczno–demograficznych) powodują, że stworzenie uniwersalnego i „wyczerpującego” wzorca nie jest możliwe, ale zdaniem autora nie jest też konieczne. Precyzja w określaniu poszczególnych faz jest niezbędna, jeśli założymy, że jego celem jest zastosowanie w badaniach statystycznych (marketingowych, dotyczących konsumpcji). W przypadku finansów osobistych, należy sobie zdawać sprawę z ewentualnych ograniczeń wynikających z braku ściśle określonych etapów życia, ale kluczowy jest tutaj fakt, że większość gospodarstw domowych przechodzi przez pewne następujące po sobie stadia życia.

Rzeczywiste zachowania finansowe gospodarstw domowych, widoczne w wielu statystykach, pokazują, że konsumenci konsekwentnie popełniają pewne błędy wynikające z błędnej logiki, heurystyk, krótkoterminowego patrzenia w przyszłość, a przede wszystkim braku wiedzy. Zdaniem autora, koncepcja cyklu życia może służyć jako bardzo dobre narzędzie edukacyjne – w prostym wariancie, z małą liczbą etapów – skierowane do dzieci i młodzieży, natomiast w złożonym wariancie – skierowane do dorosłych. Oparcie finansów osobistych na cyklu życia, daje możliwość sprawniejszego zarządzania dostępnymi zasobami (pracy, czasu, kapitału) ale przede wszystkim długoterminowego planowania (formułowania pasywnych bądź aktywnych strategii życiowych)⁶⁷. Stwarza również szanse skuteczniejszej pomocy tym gospodarstwom domowym, które mają trudność w identyfikowaniu zadań, celów i narzędzi, które można wykorzystać by w płynny sposób przejść z jednego etapu do kolejnego.

Spojrzenie na zachowania finansowe członków gospodarstwa domowego przez pryzmat cyklu życia pozwala lepiej zrozumieć jego potrzeby, możliwości finansowe, identyfikować cele, a przede wszystkim identyfikować ryzyka, których można unikać lub transferować na inne podmioty z wykorzystaniem odpowiednich produktów finansowych lub ubezpieczeniowych.

⁶⁷ Więcej o strategiach życiowych Polaków: J. Grotowska–Leder, *Zaradny czy bezradny? Strategie życiowe współczesnych Polaków w świetle wybranych wyników badań ogólnopolskich*, Zeszyty Naukowe / Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 2011, t.9, s. 190–197.

Rozdział 4

Grzegorz Kotliński

ZARZĄDZANIE BUDŻETEM I PLANOWANIE FINANSÓW OSOBISTYCH W WARUNKACH INFLACJI

Wstęp

W Polsce, ostatnie dwie dekady XXI wieku upłynęły pod znakiem głębokich zmian, jakie dokonały się w warunkach funkcjonowania gospodarki oraz gospodarstw domowych. Ich przyczynami były: adaptacja do warunków rynkowych, przyjęcie Polski do UE, kryzys finansowy i zwalczanie jego skutków, stabilizacja rozwoju ekonomicznego oraz radykalne zmiany w kierunkach polityki społecznej kolejnych rządów, a w końcu: wybuch pandemii i skutki walki z jej niekorzystnymi konsekwencjami gospodarczymi oraz pogarszająca się sytuacja międzynarodowa. Splot tych nieoczekiwanych konsekwencji (w tym tzw. czarnych łabędzi), doprowadził do wzrostu ogólnego poziomu cen i tym samym do odrodzenia się inflacji, nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach Europy, czy w USA. Celem tego opracowania jest przedstawienie wpływu, jaki rosnąca inflacja może wywierać na kształt budżetów osobistych oraz na przebieg planowania finansowego w obrębie gospodarstw domowych. Wynikające stąd zagrożenia mogą odwrócić zauważalne tendencje do wzrostu poziomu przeciętnego dobrobytu i spowodować dotkliwe straty finansowe w wielu budżetach osobistych i domowych. Ich uniknięcie jest możliwe tylko pod warunkiem racjonalnego przygotowania się do podjęcia trudu ograniczania negatywnych konsekwencji inflacji oraz podejmowania takich decyzji dotyczących planowania i zarządzania, które uwzględniać będą wiedzę na temat negatywnych konsekwencji inflacji.

1. Inflacja – zakres i cechy zjawiska

Inflacja to jedno z kluczowych pojęć ekonomii. Istnieje wiele jej definicji, ale jej istota sprowadza się do zjawiska wzrostu ogólnego poziomu cen w gospodarce. Nie należy mylić go z sezonowymi, przejściowymi wzrostami cen w obrębie danej branży czy jakiegoś wydzielonego, lokalnego rynku. Inflacja ma charakter długoterminowy, prowadzi do utraty wartości pieniądza (obniżenia jego realnej siły nabywczej). Skutkuje to wzrostem prędkości jego obiegu, by dalej prowadzić

do ucieczki od pieniądza krajowego do walut obcych czy innych wartości rzeczowych (złoto). Na temat inflacji istnieje obszerna i bogata literatura oraz panują ustabilizowane poglądy na temat przyczyn jej występowania, utrzymywania się oraz jej skutków. Należy podkreślić, że jako zjawisko pieniężne jest z reguły oceniane negatywnie, szczególnie, jeżeli oceniający biorą pod uwagę jej skutki odczuwane przez społeczeństwa (a przede wszystkim przeciętne gospodarstwa domowe).

W literaturze wyróżnia się cztery główne rodzaje inflacji powiązane z określonymi źródłami:

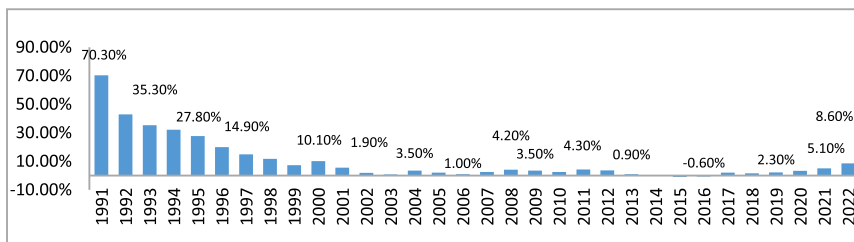
- inflacja popytowa jest wynikiem nadmiernej ilości pieniądza w obiegu; jej źródłem mogą być: nadmierne wydatki państwa, które nie znajdują pokrycia w dochodach (inflacja budżetowa), nadmierna kreacja pieniądza kredytowego (inflacja kredytowa) lub nadmierny w stosunku do wzrostu produkcji, wzrost cen (inflacja płacowa);
- inflacja podażowa, jej przyczyny tkwią w samym procesie produkcji – przede wszystkim w rosnących kosztach spowodowanych wzrostem cen;
- inflacja kosztowa jest konsekwencją długookresowego i istotnego wzrostu kosztów produkcji;
- inflacja strukturalna – jej źródłem są zmiany struktury gospodarczej danego kraju w określonym czasie, w szczególności ta forma dotyczy gospodarek tych krajów, które przechodzą od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej.

Od czasu wprowadzenia do obiegu pieniądza fiducjarnego obserwuje się powolny i systematyczny wzrost cen. Jego tempo w różnych krajach i w różnych okresach bywa nierównomierne. Do źródeł zjawisk inflacyjnych zalicza się zazwyczaj: wzrost kosztów produkcji, nadmierną emisję pieniądza, wzrost popytu w gospodarce, niezrównoważony budżet państwa (gdy wydatki przewyższają wpływy), czy „import” inflacji (gdy wraz ze wzrostem cen towarów importowanych następuje wzrost kosztów produkcji).

Polska gospodarka w przeszłości, pod koniec lat 80-tych ubiegłego wieku, borykała się z negatywnymi konsekwencjami hiperinflacji (kiedy wzrost cen przekraczał poziom 50% w skali roku). W tamtym czasie była to inflacja będąca skutkiem chronicznej nierównowagi budżetowej, wzrostu kosztów produkcji oraz nadmiernej emisji pieniądza. W latach następnych dzięki restrykcyjnej polityce budżetowej (rząd) i pieniężnej (NBP i sektor bankowy) udało się jej poziom obniżyć, najpierw do inflacji galopującej (powyżej 20%), potem kroczącej (od 10–20%), a w końcu pełzającej (1–9%). W latach 2016–2017 rozpoznawano wręcz przesłanki deflacji (a więc zjawiska przeciwnego, sprowadzającego się do obniżania ogólnego poziomu cen). Uznaje się, że niski poziom inflacji – w granicach kilku procent jest uzasadniony wzrostem gospodarczym – i nie budzi niepokoju, a wręcz twierdzi się, że jej niski poziom wspomaga wzrost gospodarczy. Gorzej, gdy poziom inflacji podnosi się ku wartościom wyższym (powyżej 9%). Uważa się powszechnie, że ujawniają się wtedy stopniowo jej negatywne skutki. Należą do nich:

- zniechęcanie do oszczędzania, poprzez szybką utratę siły nabywczej przez pieniądze;
- „sprzyjanie” dłużnikom oraz „krzywdzenie” wierzycieli;
- pogarszanie sytuacji osób otrzymujących stałe dochody; inflacja jest neutralna (bądź nawet korzystna) tylko dla tych, którzy potrafią skutecznie kształtować wysokość swoich dochodów;
- intensyfikowanie wydatków konsumpcyjnych i zniechęcanie do inwestowania;
- rozbijanie rachunku ekonomicznego; inflacja rozmywa adekwatność transakcji pieniężnych i, w efekcie, wpływa negatywnie na rozwój gospodarczy kraju (szczególnie, gdy jej poziom jest wysoki, niekontrolowany i przekracza próg tzw. inflacji galopującej);
- pogarszanie konkurencyjności towarów danego kraju zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach zagranicznych;
- wzmacnianie tendencji do wzrostu importu oraz zmniejszania eksportu, co prowadzi, w długim okresie, do pogorszenia sald bilansu płatniczego kraju.

Wielu Polaków, szczególnie tych urodzonych po 2004 roku nie spotkało się z inflacją, dlatego jej pojawienie się na przełomie roku 2021 i 2022 napawa ich słusznymi obawami. Osoby starsze powinny jednak pamiętać jej katastrofalny wpływ na nastroje obywateli Polski w latach 80-tych i 90-tych ubiegłego wieku. W niniejszym opracowaniu nie ma miejsca na szczegółowy opis tych zjawisk z przeszłości, warto jednak przypomnieć, że we wskazanym okresie Polacy odwracali się od złotówki, wiele transakcji przeprowadzano w walutach obcych – wtedy w dolarach i w markach niemieckich. Wielkim wysiłkiem w zakresie kształtowania polityki pieniężnej, podejmowanych od 1989 roku, udało się ustabilizować wartość złotego i wygasic procesy inflacyjne, sprowadzając je do poziomu akceptowanego społecznie, już w pierwszych latach po roku 2000.



Wykres 4.1. Zmiany poziomu inflacji w Polsce w latach 1991–2022 (wg danych GUS).

Źródło: dane GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>, dostęp 10.02.2022.

Warto przypomnieć, choć nie znalazło się to na wykresie 4.1, że w latach 80. XX w. polskie społeczeństwo borykało się z hiperinflacją – np.: w roku 1988 – 60,2%, w 1989 – 251%, a w 1990 – nawet z megainflacją – 585,8%. Przez dwie dekady polskie społeczeństwo zmagalo się z negatywnymi skutkami hiper- i megainflacji. Być może dlatego u osób pamiętajacych tamten czas, zjawisko

inflacji zapisało się wyjątkowo negatywnie, jako okres wielkich wyrzeczeń i trudów. Aktualny wzrost poziomu inflacji (do poziomu 13,9% w maju 2022 roku) przywraca niepokój, tym bardziej, że jak wskazują aktualne wydarzenia (zwalczanie pandemii, jej skutków gospodarczych oraz niepewność dotycząca sytuacji międzynarodowej) nie napawają nadzieją na szybką stabilizację sytuacji i nakazują dużą ostrożność w prognozowaniu zmian poziomu cen, nie tylko w polskiej, ale i w europejskiej czy światowej gospodarce.

Trwa ożywiona dyskusja na temat źródeł odradzającej się inflacji i to nie tylko w Polsce, ale także w Europie, a nawet w skali globalnej. Najczęściej wśród jej przyczyn wymienia się:

- pieniężne konsekwencje pandemii – w postaci przekazania w jej trakcie niespotykanych wcześniej, olbrzymich sum wsparcia w ramach tzw. tarczy anty-COVIDowej dla wybranych grup społeczeństw (głównie dla przedsiębiorców oraz samozatrudnionych) – co niewątpliwie przyczyniło się do zwiększenia podaży pieniądza,
- finansowe konsekwencje pandemii w postaci skokowego wzrostu długu publicznego, i to zarówno w skali pojedynczych państw, jak i w skali ogólnoeuropejskiej,
- gospodarcze, ogólnoswiatowe konsekwencje pandemii, wśród których wskazuje się: przerwanie łańcuchów dostaw (co wymusza ograniczanie rozmiarów produkcji czy handlu), wzrost niepewności otoczenia (katastrofalnie wzmocniony przez wybuch wojny rosyjsko-ukraińskiej),
- wahania (a właściwie niespodziewane wzrosty) cen surowców naturalnych (głównie gazu oraz paliw) oraz wahania kursów walut obcych na wybranych rynkach lokalnych oraz w skali światowej.

Wskazane czynniki są najczęstszymi, co nie oznacza, że ich wymienienie jest w pełni kompleksowe. Gdyby wskazane źródła inflacji pojawiły się pojedynczo, nie byłyby tak groźne. Niestety, występują równolegle, co powoduje, że przenikają się nawzajem, co dodatkowo utrudnia ich precyzyjne zwalczanie. Prawdą jest, że przez przedpandemiczne okresy dobrej koniunktury gospodarczej władze monetarne wielu państw wdrożyły bardzo wyśrubowane i precyzyjne procedury w zakresie prowadzenia polityki pieniężnej. Doprowadziły one inflację do poziomu bliskiego zeru. Skutkiem czego, stosowane instrumenty polityki pieniężnej (np.: poziom oprocentowania kształtowany przez władze monetarne) także osiągnęły poziom tak niskie, że utraciły zdolność skutecznego oddziaływania na kształtowanie podaży i popytu na pieniądź. Pandemia radykalnie i szokowo zmieniła tę sytuację i zmusiła banki centralne do podwyższania stóp procentowych po to, aby przywrócić instrumentom polityki pieniężnej możliwość skutecznego oddziaływania na procesy gospodarcze. Pierwsze decyzje o ostrożnym podnoszeniu stóp procentowych, wzmocnione widocznymi w gospodarce konsekwencjami przerwania łańcuchów dostaw, doprowadziły do odkotwiczenia oczekiwań inflacyjnych społeczeństwa. Nabrało ono przekonania o powstaniu szybko napędzającej się spirali wzrostu inflacji. W takiej sytuacji, kiedy niekorzystne czynniki wewnętrzne: pieniężne, finansowe, gospodarcze oraz w skali międzynarodowej nawzajem się

nakładają i dodatkowo napotykają rosnące oczekiwania inflacyjne wśród społeczeństwa, wzrost inflacji jest zrozumiały. Niebezpieczna jest utrata kontroli nad tym zjawiskiem. Aby ją odzyskać konieczne jest równoczesne przedsięwzięcie działań, których celem będzie z jednej strony, osłabianie impulsów inflacyjnych pojawiających się w gospodarce, a z drugiej strony, równoczesne zmniejszanie oczekiwań inflacyjnych społeczeństwa. Tego rodzaju działania wymagają synchronizacji oraz czasu. Ograniczanie inflacji to proces długi i skomplikowany, a osiągnięcie sukcesu jest możliwe tylko wtedy, gdy jego przebieg nie będzie zakłócany przez dodatkowe turbulencje i zagrożenia (kryzysy, katastrofy, czy pandemie) oraz prowadzona będzie umiejętna i konsekwentna polityka pieniężna zmierzająca do jej wygaszania. W Polsce w latach 1991–2002 się to udało. Dzięki czemu na okres około 20 lat polskie społeczeństwo mogło skupić się na innych zadaniach niż przewidywanie poziomu inflacji.

Prognozowanie przebiegu inflacji w Polsce w nadchodzących latach nie mieści się w celach tego opracowania. Nie sposób jednak oprzeć się pokusie zwrócenia uwagi, że wybuch konfliktu rosyjsko-ukraińskiego, pogarsza właściwie wszystkie ze wskazanych czynników. W takiej sytuacji, z całą pewnością, wyzwaniem dla gospodarek krajów UE oraz Polski będzie zmierzenie się w ciągu najbliższych kilku lat z silnymi wahaniami poziomu inflacji. Warto zatem przeanalizować wpływ inflacji na budżety gospodarstw domowych oraz planowanie finansów osobistych.

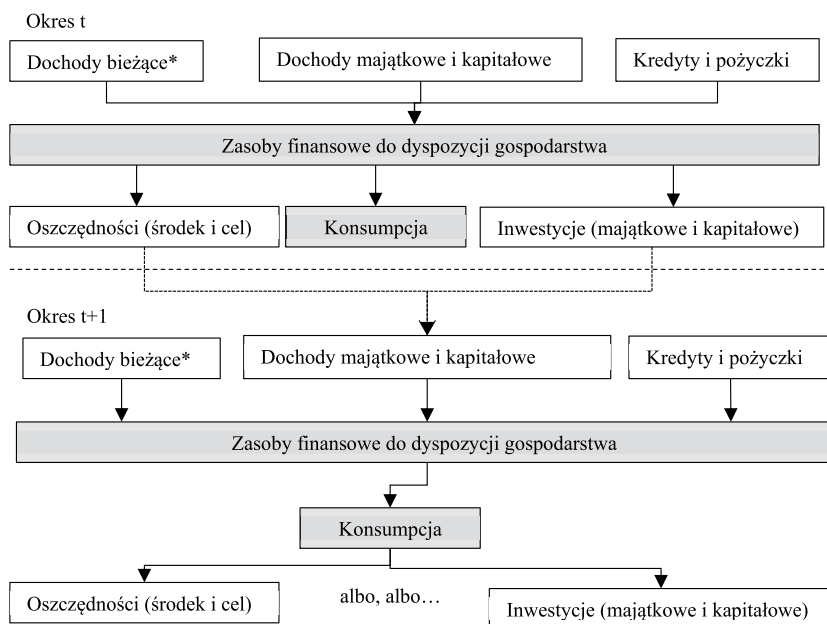
2. Budżet osobisty a budżet gospodarstwa domowego i zarządzanie nimi

W odniesieniu do osób fizycznych pojęcie budżetu rozumiane jest w dwojaki sposób. Najczęściej używane są określenia budżetu osobistego oraz budżetu gospodarstwa domowego. Budżet osobisty to pojęcie bardzo wąskie. Obejmuje finanse pojedynczych osób, co oznacza, że w przypadku osób żyjących samotnie budżet osobisty jest równocześnie budżetem domowym. Natomiast w przypadku osób żyjących wspólnie (z reguły tworzących rodzinę) przyjmuje się, że budżety osobiste poszczególnych domowników zlewają się w jeden wspólny – budżet domowy. Dlatego w szerokim podejściu – pojęcia budżetów osobistego i domowego są uważane za tożsame lub co najmniej bliskoznaczne.

Oba rodzaje budżetów obejmują bardzo podobne kategorie ekonomiczne, ponieważ zawierają zestawienia wpływów i rozchodów (wydatków) finansowych w danym okresie. Przyjęło się uważać, że najbardziej wskazane jest sporządzanie budżetów dla okresu roku podatkowego (czyli kalendarzowego). Czyni się tak ze względów praktycznych, ponieważ jako podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych zobowiązani jesteśmy do corocznego rozliczania się z dochodów uzyskanych w ciągu roku. Pokrywanie się okresów znacznie ułatwia sporządzenie koniecznych dokumentów podatkowych. Warto zauważyć, że o ile zeznania PIT mają postać opracowanych złożonych i kompletnych dokumentów, o tyle budżety czy to osobiste, czy domowe, takiej formy mieć nie muszą i zazwyczaj

nie mają. Wynika to z faktu, że ich sporządzanie nie jest obowiązkowe. Dlatego przybierają one najczęściej postać osobliwego konstruktu intelektualnego i są zestawiane w umysłach osób tworzących gospodarstwo domowe (bywa, że są tworzone wspólnie). Utrudnia to szczegółowy opis ich konstrukcji, ponieważ, budżety domowe są budowane w dowolny sposób i często mają charakter niekompleksowy, wybiórczy. Zazwyczaj nie są sporządzane profesjonalnie tylko intuicyjnie i przybierają postać zestawień tworzonych *ad hoc*, na dodatek na amatorskich zasadach. Sama budowa budżetu domowego jest procesem sekwencyjnym, rozłożonym w czasie, co stanowi dla wielu osób dodatkowe utrudnienie (schemat 4.1).

Są też takie osoby i takie gospodarstwa domowe, które żyjąc z dnia na dzień, nie przejmują się myśleniem o tworzeniu tego rodzaju zestawień i tego nie czynią, uważając, że „jakoś to będzie”. Ta ostatnia strategia, z pozoru nieracjonalna, broni się jednak w niektórych okolicznościach. Wtedy, kiedy dochody gospodarstwa domowego rosną a nie ma ono w planach znaczących wydatków na przykład majątkowych, taka postawa może być wystarczająca. W każdej innej sytuacji – potrzeba konstruowania budżetów domowych jest oczywista.



Schemat 4.1. Równoległy i sekwencyjny sposób alokacji zasobów finansowych w gospodarstwie domowym.

*– dochody z pracy najemnej, własnej działalności gospodarczej, transferów budżetowych (emerytury, renty, zasiłki, świadczenia wychowawcze) ujmowane jako dochody netto.

Źródło: opracowano na podstawie: Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B., 2021, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, str. 51.

Gospodarstwo domowe, podobnie jak podmioty gospodarcze, stają na co dzień wobec ograniczonej posiadanych zasobów pieniężnych. W takiej sytuacji, zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania, niezbędne jest dopasowywanie celów do możliwości finansowych lub na odwrót (wykorzystuje się wtedy dodatkowe, zewnętrzne źródła finansowania: kredyty i pożyczki). Która ze strategii zostanie wybrana i w rezultacie realizowana, zależy od indywidualnych decyzji podejmowanych w zakresie hierarchii potrzeb i celów.

Powszechnie przyjmuje się, że głównym celem gospodarstwa domowego jest zaspokajanie potrzeb i aspiracji jego członków (osobistych i wspólnych)⁶⁸. Finanse, a właściwie planowanie finansowe jawią się na tym tle, jako jeden ze sposobów jego osiągnięcia. Większość gospodarstw domowych boryka się z ograniczeniami budżetowymi, które zmuszają je do rozpatrywania równoległe wielu spraw finansowych i podejmowania odpowiednich decyzji. Kłopot polega jednak na tym, że gospodarstwa domowe obierają rozmaite cele i nie zawsze są konsekwentne w ich realizacji. Dzieje się tak z przyczyn czysto obiektywnych (każde gospodarstwo domowe jest inne), ale także i subiektywnych (gospodarstwa domowe charakteryzują odmienne uwarunkowania: inny etap cyklu życia, inna liczba członków, różna ich struktura wiekowa, odmienne aspiracje w zakresie edukacji potomstwa, czy zabezpieczenia emerytalnego, etc.). Mimo, że cel główny jest wspólny dla gospodarstw domowych, to już w zakresie celów szczegółowych pojawiają się poważne różnice, a i pojedyncze gospodarstwo domowe, w trakcie swego trwania wiele razy zmienia swoje preferencje, a tym samym i cele szczegółowe. Modelowe ujęcie decyzji podejmowanych przez gospodarstwa domowe prezentuje schemat 4.2.



Schemat 4.2. Decyzje finansowe gospodarstw domowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Z. Bodie, R. Merton, *Finanse*, PWE, Warszawa 2003, s. 26; za: *Współczesne problemy finansów osobistych*, 2014, pod red. B. Świeckiej, CeDeWu.pl. Warszawa, s. 91.

⁶⁸ Bywalec C. (2012). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 117.

Waga każdej z decyzji jest inna (stąd różnice w długości strzałek), dodatkowo także ich hierarchia może być kształtowana odmiennie w każdym z gospodarstw domowych. Różnice wynikają z przyczyn o charakterze endo- i egzogenicznym, czyli ze zróżnicowania dochodowego gospodarstw domowych, rozmaitego poziomu wykształcenia ich członków oraz poziomu ich świadomości ekonomicznej, etapu cyklu życia, etc.

Do najważniejszych kryteriów podziału celów gospodarstw domowych istotnych z punktu widzenia ich finansów należy zaliczyć:

- wg terminów: cele krótko-, średnio- i długoterminowe,
- wg liczby osób: cele indywidualne, cele wspólne dla niektórych członków, cele wspólne dla całego gospodarstwa domowego,
- wg charakteru: cele społeczne (edukacja, pozycja społeczna), ekonomiczne (majątkowe, dotyczące poziomu życia, dotyczące zabezpieczenia na przyszłość).

Przejęciowe skupienie się na realizacji któregośkolwiek z nich powoduje poważne konsekwencje dla sytuacji całego gospodarstwa domowego. Podział celów można powiązać z podziałem decyzji, jakie zapadać powinny w ramach gospodarstw domowych.

Na przestrzeni ostatnich trzech dekad polskie społeczeństwo przeszło wiele głębokich zmian, o społecznym, ekonomicznym i kulturowym znaczeniu. Dotyczy to także gospodarstw domowych. Mają one duży wpływ na ich preferencje w zakresie usług finansowych. Wśród najważniejszych z nich należy wymienić⁶⁹:

- wzrost majątków i aktywów dziedziczonych;
- kryzys systemów emerytalnych oraz tendencje przesuwania odpowiedzialności za świadczenia emerytalne ze strony państwa na jego obywateli;
- zmiany w charakterze pracy – wzrost samozatrudnienia, powiększająca się mobilność ludzi w zakresie zmiany miejsca pracy i zamieszkania;
- starzenie się społeczeństwa oraz wydłużenie okresu życia;
- zmiany w strukturze i roli gospodarstw domowych (wzrost liczby małżeństw rozwiedzionych, posiadanie dzieci w późniejszym okresie, wydłużenie okresu, w którym rodziny powinny osiągać wyższe dochody);
- ukierunkowanie zachowań nabywczych klientów w stronę produktów kompleksowych, mniej homogenicznych;
- procesy deregulacji wpływające na wytworzenie się kategorii dostawców usług finansowych oferujących coraz bardziej kompleksowe usługi i produkty.

Do przebiegu wskazanych procesów wiele wnoszą turbulencje okresu pandemii. Niestety za wcześnie jest, aby pokusić się o kompleksowe określenie jej konkretnego wpływu. Z całą pewnością zmieniła ona jednak hierarchię celów funkcjonowania gospodarstw domowych, wysuwając na pierwszy plan potrzeby: zapewnienia bezpieczeństwa, zdrowotne i zabezpieczenia majątkowego na przyszłość.

⁶⁹ Sibińska, A. (2012). *Aggregacja usług finansowych, trendy i kierunki rozwoju elektronicznych finansów osobistych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 702; *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 87, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 564.



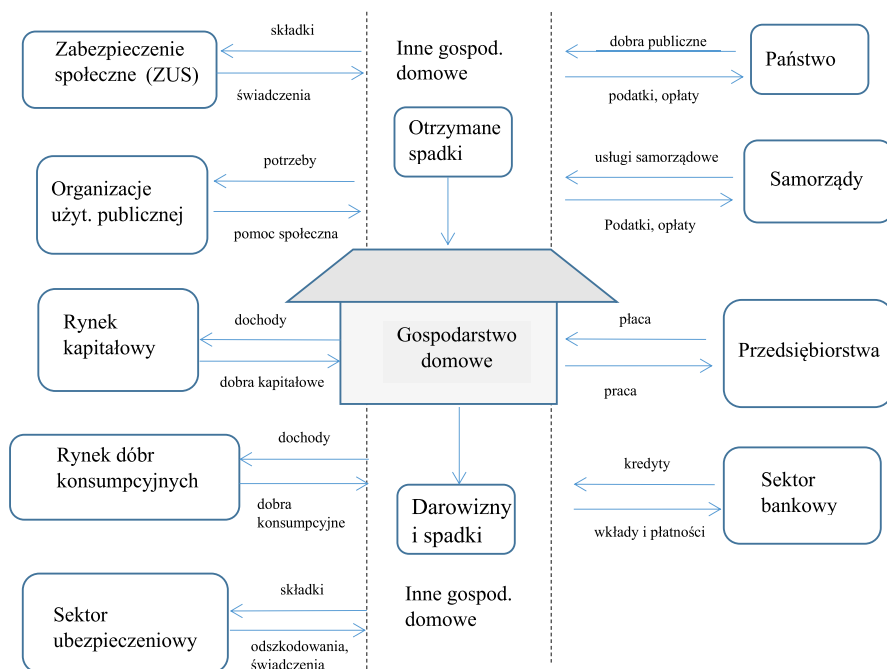
Schemat 4.3 Piramida potrzeb finansowych gospodarstwa domowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B., 2021, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, str. 32.

Gospodarstwo domowe ma określoną hierarchię potrzeb finansowych. W każdym przypadku kształtowana jest ona indywidualnie. Mimo to możliwe jest przedstawienie obiektywnej piramidy potrzeb – prezentuje ją schemat 4.3.

Prezentowana piramida zakłada pewien minimalny poziom racjonalności członków gospodarstwa domowego zgodnie z założeniami A. Lindquista (1981) (a właściwie na bazie jego hierarchicznego modelu oszczędzania). Przyjął on, że gospodarstwo domowe w pierwszej kolejności zaspokaja swoje bieżące potrzeby, a dopiero później, o ile wystarcza wolnych środków, tworzy bufor kapitałowy i przeznaczają go na konkretne cele. Większość gospodarstw tak właśnie postępuje. Niestety nie dotyczy to tych z nich, które są w najgorszej sytuacji finansowej. Jeżeli nie wystarcza im bowiem środków na wydatki bieżące nie rozważają one (i *de facto* nie planują) ponoszenia wydatków wyższego rzędu. W praktyce oznacza to, że zarządzać i tym samym planować wydatki mogą tylko te gospodarstwa domowe, które dysponują odpowiednio wysokimi nadwyżkami wolnych środków i są aktywnymi i racjonalnymi uczestnikami procesów gospodarczych rozgrywających się w ich bliższym i dalszym otoczeniu. Z innymi uczestnikami obrotu gospodarczego łączy je wiele zależności. Najważniejsze z nich zaprezentowano na schemacie 4.4.

W niniejszym opracowaniu nie ma miejsca na szczegółowy opis wszystkich wskazanych relacji. Warto jednak zauważyć, że z biegiem lat (i rozwojem społecznym) ich liczba rośnie i są one coraz bardziej skomplikowane. Tym niemniej, coraz większą rolę odgrywają relacje gospodarstw domowych z bankami. Są to instytucje, które dzięki świadczonym usługom „w jednym” ręku skupiają szeroką wiedzę o finansowych aspektach funkcjonowania każdego gospodarstwa domowego. Banki mogą i coraz częściej starają się świadczyć usługi doradcze, bazując na



Schemat 4.4. Relacje gospodarstw domowych z otoczeniem ekonomicznym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bywalec Cz., 2012, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa, s. 26.

szerokiej wiedzy o możliwościach i potrzebach finansowych każdego z obsługiwanych gospodarstw domowych.

W ostatnich dwóch dekadach – czyli w erze bankowości elektronicznej – pojawia się coraz więcej programów czy aplikacji, które umożliwiają automatyczne zestawianie budżetów domowych, a które lokowane są w serwisach internetowych banków (tzw.: PFM, *Personal Finance Management*). Na podstawie analizy przepływów pieniężnych na danym rachunku bankowym zleczanych przez klientów umożliwiają one, zestawianie raportów z otrzymywanych wpływów i realizowanych wydatków. Traktowanie tych raportów jako budżetów domowych jest działaniem na wyrast, choć oczywista jest ich przydatność w zakresie analizy wpływów i wydatków. Często łączy się je z aplikacjami umożliwiającymi oszczędzanie na określone cele, inwestowaniem w instrumenty rynku kapitałowego, czy zakupem usług ubezpieczeniowych. Tego typu rozwiązania służą wsparciem, szczególnie w racjonalizowaniu wydatków, ale utożsamianie ich z budżetami domowymi, możliwe jest tylko wówczas, gdy gospodarstwo domowe korzysta tylko z jednego rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego. Oczywiście istnieją także aplikacje niezależne, które oferują już kompleksową obsługę budżetów domowych. Ich wykorzystywanie bazuje na pobieraniu danych z wszystkich prowadzonych przez gospodarstwo rachunków bankowych oraz na skrupulatnym ewidencjonowaniu

wydatków (poprzez skanowanie paragonów i rachunków). Tworzone przez nie budżety, przybliżają użytkowników do kompleksowego ujmowania wpływów i wydatków (przynajmniej od strony wydatków bieżących, krótkoterminowych)⁷⁰. Ujęcie długoterminowe wymaga dodatkowo uwzględnienia inwestycji i przepływów majątkowych, ale i takie rozwiązania są możliwe⁷¹. Aplikacje służą nie tylko zestawianiu budżetów, ale mogą być także nakierowane na wzbudzanie określonych rodzajów działań – na przykład zachęcają do oszczędzania przejściowych nadwyżek, wzbudzają poczucie winy za niepotrzebne wydatki (przydatne dla zakupoholików), czy podsuwają atrakcyjne formy usług ubezpieczeniowych. Aktualnie istnieje bardzo wiele tego rodzaju aplikacji, i to zarówno w wersji web (w Internecie), jak i do użytkowania na smartfonach. Warte uwagi są te z nich, które umożliwiają korzystanie z danych zasysanych automatycznie z banków, w których gospodarstwo domowe prowadzi rachunki bankowe (dzieje się tak dzięki protokołom otwartej bankowości – tzw. API (*Application Programming Interface*)), które wprowadzono jako rezultat wdrożenia dyrektywy PSD. Umożliwia ona tzw. stronie trzeciej TPP (*Third Party Provider*) dostęp w imieniu klientów do danych o rachunkach bankowych. Istotne jest, aby wybierana aplikacja internetowa czy mobilna była prowadzona przez autoryzowanego operatora (TPP), którym z reguły są obecnie firmy z sektora FinTech. Tego rodzaju aplikacje oferowane są także przez banki (np. ING BŚK SA, czy Santander Bank Polska SA oraz inne). Przy udziale tego rodzaju pomocników składanie budżetów domowych stało się o wiele łatwiejsze. Pytanie jednak, czy tego rodzaju rozwiązania są stosowane przez klientów? Nie prowadzono badań na ten temat przez blisko 10 lat. Ostatnie dane pochodzą z 2012 roku i wynikało z nich, że ponad 60 % Polaków prowadzi budżety domowe (14% w formie arkusza kalkulacyjnego, a 4% aplikację internetową lub mobilną).⁷² Inne, zdecydowanie bardziej optymistyczne wyniki badań prezentują A. Warchlewska i K. Waliszewski⁷³. Niestety dotyczą one tylko studentów, ale wynika z nich, że są to aplikacje wśród nich bardzo popularne, choć ich przydatność jest oceniana bardzo ostrożnie. Eksperti mają na temat tego rodzaju rozwiązań także dość chłodną ocenę⁷⁴, sugerując, że Polacy nie są zainteresowani, aż tak skrupulatną kontrolą i ścisłym oszczędzaniem, ponieważ wolą korzystać z oferty kredy-

⁷⁰ Żyro, F. (2021), *Jak mieć więcej pieniędzy. Aplikacje do budżetu domowego*, <https://publicystyka.ngo.pl/jak-miec-wiecej-pieniedzy-w-roku-2021-aplikacje-do-budzetu-domowego>, dostęp: 10.02.2022.

⁷¹ Litwin-Dolezińska D. (2019). *Aplikacje do zarządzania domowym budżetem*, <https://generali-investments.pl/contents/display-article/klient-indywidualny/aplikacje-do-zarzadzania-domowym-budzetem-7-najlepszych-rozwiazan>, dostęp: 7.02.2022.

⁷² Siwek K., Rojek A. (2012). *Ponad 60 proc. Polaków kontroluje domowy budżet*, https://biznes.interia.pl/finanse/news-ponad-60-proc-polakow-kontroluje-domowybudzet,nld,3798036#utm_source=paste&utm_medium=paste&utm_campaign=chrome.

⁷³ Warchlewska A., Waliszewski K. (2021), *Aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi – perspektywa edukacji finansowej studentów*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t.119, s. 564.

⁷⁴ Macierzyński M. (2009). *Aplikacje do zarządzania domowymi finansami mają w Polsce małe szanse na sukces?*, <https://prnews.pl/aplikacje-do-zarzadzania-domowymi-finansami-maja-wpolsce-male-szanse-na-sukces-49580>; dostęp: 10.02.2022 r.

towej i pożyczkowej rynku finansowego. Niewątpliwie ciekawym jest, czy okres pandemii i odradzająca się inflacja wpłynie na zmiany preferencji Polaków w opisywanym zakresie.

3. Planowanie finansów osobistych

W literaturze spotyka się wymienne stosowanie pojęć finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych, chociaż tak naprawdę pojęcia te znacznie różnią się między sobą. B. Świecka odróżnia finanse osobiste (personalne) od finansów gospodarstw domowych. Finanse osobiste stanowią kategorię węższą, ponieważ dotyczą zjawisk finansowych osoby fizycznej, pojedynczego człowieka. Na finanse gospodarstwa domowego składają się finanse osobiste poszczególnych członków gospodarstwa domowego, jak również wspólne przepływy finansowe tego zespołu osób, jako wspólnoty budżetu i zaspokojenia potrzeb indywidualnych poszczególnych członków, jak i zbiorowych gospodarstwa domowego⁷⁵. Definicja GUS każe jako gospodarstwo domowe traktować zespół osób spokrewnionych lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się (gospodarstwo domowe, wieloosobowe) lub osoba utrzymująca się samodzielnie, bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami (gospodarstwo domowe jednoosobowe). Członkowie rodziny mieszkający wspólnie, ale utrzymujący się oddzielnie tworzą odrębne gospodarstwa domowe⁷⁶.

Planowanie według definicji R.W. Griffina to wytyczanie celów organizacji i określanie sposobu ich realizacji⁷⁷. W odniesieniu do finansów osobistych sprawa musi się ono musi do wyboru celów i określania zadań mających umożliwić ich realizację, ważny jest także dobór środków służących realizacji zadań oraz stworzenie harmonogramu określającego chronologię realizacji poszczególnych z nich. Podmiotem planowania są gospodarstwa domowe, a przedmiotem ich budżety. Warto zwrócić także uwagę na fakt, że w odróżnieniu od planowania przeprowadzanego w przedsiębiorstwach, w odniesieniu do gospodarstw domowych nie można spodziewać się profesjonalizmu w wykonywaniu czynności składających się na planowanie finansowe. Co ważne, inne jest kryterium efektywności planowania – w przedsiębiorstwach może to być maksymalizacja dochodu, w gospodarstwach domowych – jest to maksymalizacja stopnia zaspokajania potrzeb poszczególnych ich członków. Możliwe jest wsparcie ze strony doradców finansowych, ale po ich pomoc przeciętne gospodarstwa domowe sięgają sporadycznie.

⁷⁵ Waliszewski K. (2014). *Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych: znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki*. Problemy Zarządzania 2014, vol. 12, nr 4 (48), t. 1.

⁷⁶ GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html>.

⁷⁷ Griffin R. W. (1996). *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Jak głosił H. Simon, zarówno gospodarstwa domowe, jak i każdy z nas, żyje w narastającym zgiełku informacyjnym, wytwarzanym przez otoczenie, a ograniczone możliwości poznawcze, prowadzą nas do podejmowania decyzji w warunkach znacznego poziomu niedoinformowania (zgodnie z ideą ograniczonej racjonalności)⁷⁸. Popularyzacja Internetu i e-gospodarki, niewiele w tym zakresie zmieniała, ponieważ ilość otaczających nas informacji niepokojąco wzrasta, pozbawiając nas szans na ich racjonalną analizę. Podejmowanych decyzji nie można jednak *a priori* traktować, jako decyzji irracjonalnych. Wiedza, doświadczenie, a czasami tradycje, czy też przypadek sprawiają, że dokonywane wybory i podejmowane decyzje są bliskie tym właściwym. Stąd bierze się rola tradycji i zwyczajów – pomagają one podejmować wiele decyzji, nie na podstawie pogłębionej refleksji, ale poprzez powtarzanie przećwiczonych już w przeszłości schematów postępowania. W niektórych gospodarstwach domowych wystarcza to do konstruowania budżetów domowych i planowania finansowego.

Planowanie – to jeden z etapów działania zorganizowanego, które obejmuje także kolejne, takie jak: organizowanie, motywowanie, czy kontrolowanie. W odniesieniu do finansów osobistych i budżetów gospodarstw domowych planowanie oznacza działanie sprowadzające się do prognozowania kształtu budżetów w następnych okresach. Ponieważ dotyczy przyszłości, natrafia na wiele przeszkód i trudności. Dotyczą one, między innymi:

1. narastającej niepewności dotyczącej kształtowania wartości wpływów i rozchodów, liczby osób w gospodarstwie domowym oraz zmian ich potrzeb w miarę wydłużania okresu planowania,
2. kłopotów z akuratnym przewidzeniem liczby i skali zagrożeń związanych z możliwymi, przyszłymi turbulencjami na kolejnych etapach cyklu życia podmiotu planującego,
3. braku odpowiednich informacji (na skutek ograniczonego do nich dostępu) o przyszłym, prognozowanym kształcie usług instytucji odpowiedzialnych za wspieranie osób starszych (służba zdrowia, opieka społeczna, etc.),
4. braku możliwości rzetelnego przewidzenia zmian w kierunkach w przebiegu zjawisk pieniężnych (takich jak inflacja, czy deflacja).

Oddziaływanie wymienionych trzech pierwszych czynników na przebieg planowania finansów osobistych jest oczywisty i nie wymaga bardziej szczegółowego opisu. Dotyczy to mieszkańców krajów o ugruntowanej gospodarce rynkowej, które dysponują ustabilizowanymi systemami podatkowymi, ubezpieczeniowymi i zabezpieczenia społecznego. Większość gospodarstw domowych zakłada ich dalsze sprawne funkcjonowanie. Jak dotąd takie nastawienie przynosiło spodziewane efekty. Aktualnie jednak, na skutek wybuchu pandemii, jej wszechstronnych następstw oraz pogarszającej się sytuacji międzynarodowej poczucie bezpieczeństwa staje się coraz bardziej niepewne. Rozpatrywanie tego rodzaju utrudnień wykracza jednak poza ramy tego opracowania. Pozostaje

⁷⁸ Simon H.A. (1986). *Rationality in Psychology and Economics*, Journal of Business, Vol. 59, No. 4, s. 209–224.

czynnik czwarty. Zjawiska pieniężne bez względu na charakter (zarówno inflacja, czy deflacja) mają kluczowy wpływ na skuteczność planowania finansów osobistych. Wynika to z faktu, że zmieniają one rachunki wartości pieniądza w czasie. Im wyższy będzie w przyszłości poziom inflacji, tym szybciej będzie spadała wartość zgromadzonych obecnie środków pieniężnych, dodatkowo także niższa będzie obecna wycena przyszłych wpływów pieniężnych. Deflacja (przeciwnieństwo inflacji) odwraca wskazane zagrożenia. Rzeczywisty wpływ obu zjawisk pieniężnych na sytuację gospodarstw domowych, niestety nie ogranicza się tylko do efektów czysto pieniężnych. Oba zjawiska podważają reguły funkcjonowania gospodarek rynkowych i tym samym, pośrednio, ich skutki dodatkowo pogarszają sytuację gospodarstw domowych. Paradoksem jest, że oba zjawiska pieniężne, będąc zjawiskami przeciwnymi (ze względu na konsekwencje pośrednie) dają taki sam skutek – pogłębiają recesję gospodarczą, która dla gospodarstw domowych oznacza zagrożenie rosnącym bezrobociem. Z takiego rozumowania wynika wniosek, że opisane zjawiska pieniężne oprócz konsekwencji bezpośrednich, także pośrednio utrudniają działalność gospodarczą i gmatwają sytuację gospodarstw domowych.

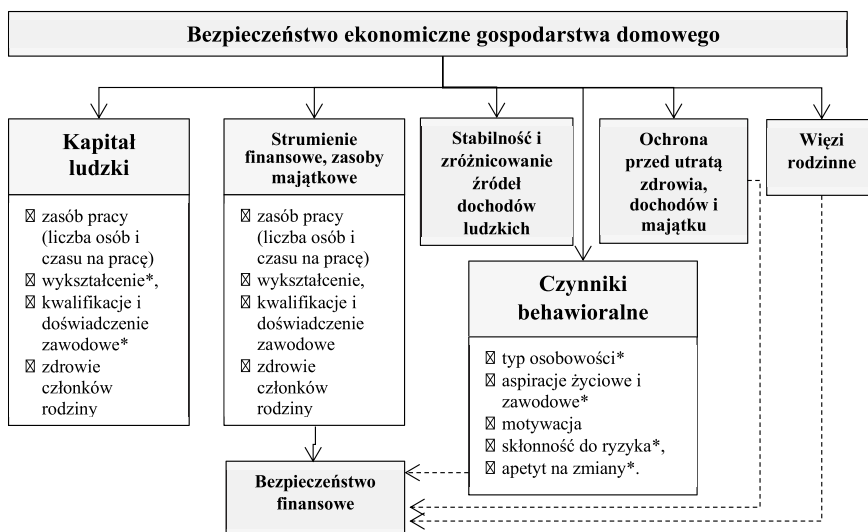
Zgodnie ze standardem ISO 22222 – planowanie finansów osobistych można zdefiniować, jako proces mający na celu umożliwienie konsumentom uzyskania ich osobistych celów finansowych. Wyróżnia się dwie płaszczyzny planowania finansowego – procesową (czynnościową) i przedmiotową (rodzajową). Ta pierwsza wskazuje na czynności składające się na proces planowania, a druga wskazuje obszary planowania finansowego, takie jak⁷⁹:

- planowanie podatkowe (*tax planning*) – skupione na minimalizacji ciężarów podatkowych i optymalizacji podatkowej;
- planowanie dochodów i wydatków – budżetu (*cash flow planning*) – sprowadzające się do tworzenia polityki wpływów, wydatków i oszczędności oraz kształtowaniu płynności finansowej i obszarów rozliczeń (płatności), takie rozumienie jest najbliższe zarządzaniu budżetem gospodarstwa domowego;
- inwestycje (*investments*) – sprowadza się do podejmowania ryzyka w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości;
- zarządzanie ryzykiem (*risk management*) – polega na uwzględnianiu ubezpieczeń i innych praktyk w celu ustalania i ograniczania ekspozycji gospodarstw domowych na zagrożenia;
- planowanie emerytalne (*retirement planning*) – polega na przewidywaniu schyłkowego cyklu życia, w którym ustają dochody związane z pracą, a utrzymanie sprowadza się do korzystania ze świadczeń emerytalnych i ewentualnej pomocy społecznej;
- planowanie majątkowe (*estate planning*) – obejmuje tzw. międzypokoleniowy transfer majątku, co oznacza proces organizowania finansów z troską o sytuację innych członków gospodarstwa domowego, najczęściej na okres po odejściu posiadaczy kluczowych dla gospodarstwa domowego aktywów (rodziców),

⁷⁹ Waliszewski K. (2014). op. cit., s. 209.

- finansowanie konsumpcji i inwestycji (*consumer and investments financing*)
 - obejmuje finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych gospodarstwa domowego, w tym mieszkaniowych, najczęściej na rynku usług bankowych lub poza nim (znajomi, rodzina, instytucje pożyczkowe).

Pomijając rozmaite, spotykane w literaturze⁸⁰ podejścia do zagadnienia planowania finansów osobistych warto zauważyć, że jednym z jego kluczowych celów jest zapewnienie gospodarstwu domowemu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego. Bezpieczeństwo ekonomiczne obejmuje wszelkie zasoby gospodarstwa domowego, które determinują jego potencjał ekonomiczny. Są to: liczba członków gospodarstwa domowego, ich kwalifikacje i umiejętności, poziom zdrowia (a właściwie odporności na choroby, wartość i stan posiadanego majątku (nieruchomości, ruchomości oraz inwestycji), skłonność do podejmowania ryzyka, charakter więzi rodzinnych (które mogą stanowić czynnik



Schemat 4.5. Wewnętrzne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego.

Źródło: opracowano na podstawie: Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B., 2021, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, str. 23.

zarówno motywujący, jak i demotywujący). Wskazane zależności i ich wpływ na bezpieczeństwo ekonomiczne zawiera schemat 4.5.

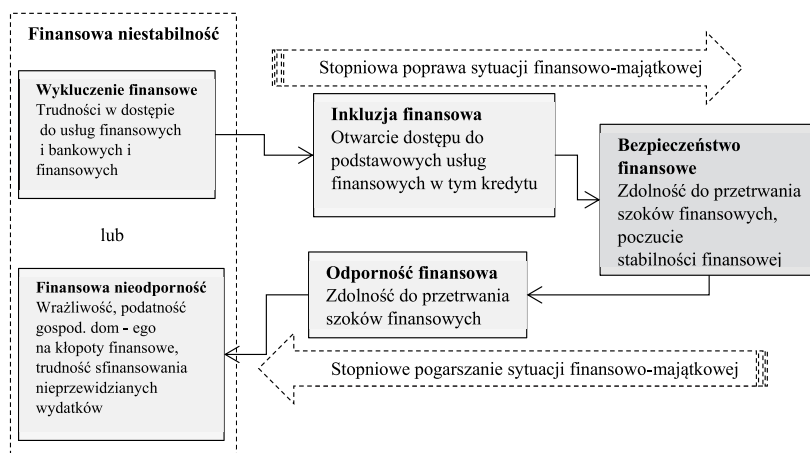
Z analizy zawartości schematu 4.5 widać wyraźnie, jak wiele zróżnicowanych elementów trzeba brać pod uwagę przy kształtowaniu bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego. Konieczne jest uwzględnianie zmian

⁸⁰ Samsel A. (2019). *Planowanie jako element zarządzania budżetem gospodarstw domowych*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych nr 31.

w kapitale ludzkim, w sytuacji majątkowej, w charakterze więzi rodzinnych, czy czynników behawioralnych. Oczywiście, kluczowe znaczenie przypada bezpieczeństwu finansowemu, ponieważ to ono determinuje poczucie niezależności i gwarantuje osiągnięcie odpowiedniego poziomu satysfakcji z podejmowanych decyzji (przede wszystkim w zakresie oszczędzania i inwestowania) oraz integralności. Pojęcie bezpieczeństwa finansowego powinno być związane z pojęciami odporności i nieodporności finansowej. Ich powiązanie przedstawia schemat 4.6.

Według Piotrowskiej⁸¹ bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych powinno oznaczać zdolność do osiągnięcia dochodu niezbędnego do zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych na odpowiednim poziomie i tworzenia rezerw finansowych, które mają być wykorzystane w przypadku niekorzystnych zdarzeń, takich jak choroba, utrata pracy, czy też rozpad rodziny. Inną definicję bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych prezentuje NBP. W tym przypadku bezpieczeństwo finansowe zostało zdefiniowane jako „sytuacja, w której dana osoba lub rodzina dysponuje takimi zasobami finansowymi, które pozwalają przeżyć „w normalny” sposób 6–12 miesięcy bez bieżących dochodów”⁸².

Wydaje się jednak, że to ujęcie bezpieczeństwa finansowego jest bliższe używanej w literaturze przedmiotu kategorii odporności finansowej (*financial resilience*). Jest ona postrzegana, jako deklarowana, uprawdopodobniona zdolność



Schemat 4.6. Proces kształtowania bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego.

Źródło: opracowano na podstawie: Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B., 2021, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, s. 30.

⁸¹ Piotrowska M.: *The impact of consumer behavior on financial security of households in Poland*, Contaduría y Administración, 2017a, Vol. 62 (2), s. 19–20 ; Piotrowska, M.: *Wpływ wykształcenia na bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, (51), 2017b, s. 11.

⁸² Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B., 2021, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, s. 29.

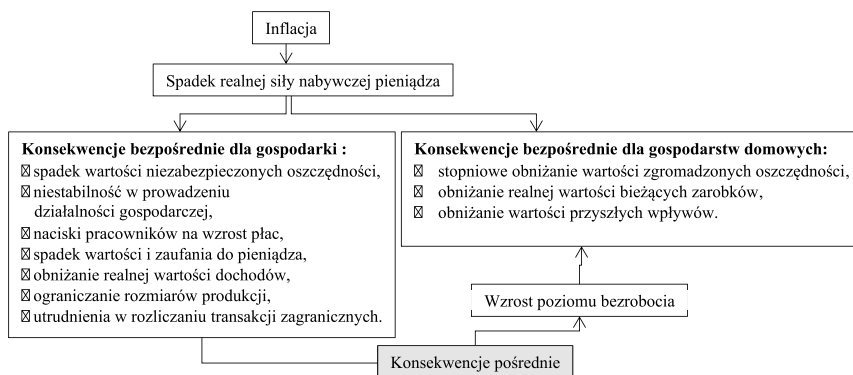
gospodarstw domowych do przetrwania szoków finansowych oraz możliwość pozyskania odpowiednich środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki. Solarz podpowiada, że o odporności finansowej można myśleć w kontekście wydarzeń nagłych, generujących potrzeby finansowe w krótkim okresie, takich np. jak: nieszczęśliwy wypadek, choroba, kradzież, chwilowy spadek dochodów⁸³. Natomiast bezpieczeństwo finansowe (*financial security*) gospodarstwa domowego należy rozpatrywać w kontekście umiejętności poradzenia sobie z problemami finansowymi o charakterze średnio – i długookresowym, wywołanymi przez takie okoliczności, jak: utrata pracy, niepełnosprawność, pożar domu, przejście na emeryturę. Warto dodać, że wśród tych niekorzystnych zdarzeń należy wymieniać inflację. Ona także może zakłócić proces nabywania odporności finansowej, a nawet zagrozić bezpieczeństwu finansowemu gospodarstwa domowego.

4. Wybrane konsekwencje inflacji dla zarządzania budżetem gospodarstwa domowego i planowania finansowego

Opisana w pierwszym punkcie niniejszego opracowania inflacja będąc zjawiskiem pieniężnym wywiera wpływ nie tylko na gospodarkę jako całość, ale także na poszczególne gospodarstwa domowe. Jego zakres uzależniony jest od wielu czynników i w odniesieniu do każdego gospodarstwa domowego może mieć odrębny przebieg. W literaturze ekonomicznej podkreśla się wielość czynników, które należy w tym przypadku brać pod uwagę. Są to, między innymi: poziom wykształcenia członków gospodarstwa domowego, poziom jego zasobności czy wartość posiadanego majątku i osiąganych przychodów. Jakkolwiek by jednak tego zagadnienia nie rozpatrywać, za każdym razem należy pamiętać o istocie inflacji – oznacza ona spadek siły nabywczej pieniądza krajowego i jest źródłem rozmaitych niepokojów. O ile przy niewysokim jej poziomie – sięgającym kilku procent rocznie, nie powoduje wielkich zagrożeń, o tyle jej wzrost powyżej poziomu dwucyfrowego powoduje kumulatywny ich wzrost. Celem zarządzania zarówno budżetem osobistym, jak i gospodarstwa domowego jest w przypadku jej występowania utrzymanie realnego poziomu życia na dotychczasowym poziomie. W krótkim okresie jest to możliwe o tyle, o ile gospodarstwo domowe ma zgromadzone rezerwy finansowe albo potrafi zapewnić sobie odpowiedni wzrost osiąganych dochodów (czy to z pracy, czy z majątku, bądź z inwestycji). W okresie dłuższym, kiedy trudniej jest przewidzieć skalę zmian wysokości inflacji staje się to o wiele trudniejsze, zwłaszcza w sytuacji, kiedy inflacja systematycznie wzrasta. W takiej sytuacji nie wystarcza już zarządzanie budżetem, zadowalające efekty może dać tylko odpo-

⁸³ Solarz M. *Zwiększenie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*, Annales, Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, 2015, Sectio H, Vol. XLIX, 4, s. 517–525.

wiednio wcześniej podjęte planowanie finansowe. Jest to jednak kłopotliwe, ponieważ z reguły wzbudzenie wzrostu cen następuje w wyniku nieprzewidywalnych zdarzeń czy zjawisk (tzw. „czarnych łabędzi” – takich jak pandemie, wojny, czy katastrofy klimatyczne). Wybrane, zdaniem autora najbardziej istotne konsekwencje inflacji dla gospodarki i dla budżetów domowych zawiera schemat 4.7. Dla gospodarstw domowych wywołuje ona konsekwencje bezpośrednie oraz pośrednie. Te pierwsze występują prawie równoległe z inflacją, natomiast drugie stają się groźne w dłuższej perspektywie.

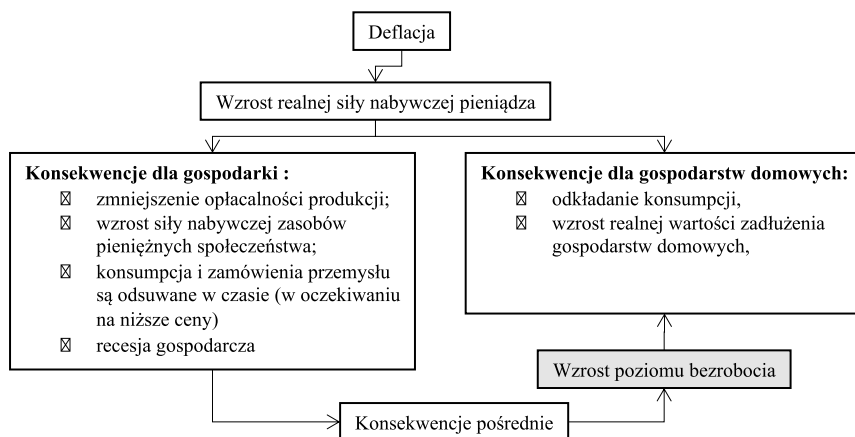


Schemat 4.7. Skutki inflacji dla gospodarki i dla gospodarstw domowych.

Źródło: opracowanie własne.

Najłatwiejszym do zauważenia zagrożeniem dla gospodarstw domowych jest utrata wypracowanej w poprzednich okresach równowagi w zakresie finansowania wydatków bieżących. Ponieważ siła nabywcza osiągniętych dochodów bieżących spada, gospodarstwa domowe albo ograniczają swoje preferencje zakupowe, albo sięgają po zgromadzone oszczędności. Mogą w ten sposób przetrwać krótki okres. W miarę jednak jak wydłuża się okres panowania inflacji i być może wzrasta jej poziom, pojawiają się kolejne negatywne konsekwencje gospodarcze (narastająca niestabilność gospodarowania, czy odwrót od pieniądza krajowego), aż po najwyższe zagrożenie – wzrost poziomu bezrobocia. Ten czynnik rujnuje gospodarstwa domowe, nawet te, które do tej pory umiejętnie potrafiły planować finanse osobiste i cechowały się jakimś – w ich ocenie wystarczającym poziomem odporności finansowej. Z rosnącym poziomem bezrobocia może walczyć tylko cała gospodarka, pojedyncze gospodarstwa domowe są wobec bezrobocia bezbronne. Warto zauważyć, że podobny skutek pośredni co inflacja – czyli wzrost bezrobocia – przynosi także deflacja. Świadczy o tym zawartość schematu 4.8.

Spośród obu zjawisk pieniężnych, częściej występuje inflacja (choć epizod deflacyjny miał miejsce w Polsce w latach 2013 – 2015). Na początku opracowania opisano jej definicję i istotę. Od strony teorii ekonomii jest to zjawisko stosunkowo dobrze opisane i poznane. W praktyce jednak przebieg procesów inflacyjnych często wymyka się spod kontroli. Dotyczy to przede wszystkim wzrostu poziomu



Schemat 4.8. Skutki deflacji dla gospodarki i dla gospodarstw domowych.

Źródło: opracowanie własne.

inflacji w krajach Europy w okresie pandemii COVID-19 i walki z nią. Inflacja to trudny do opanowania, samonapędzający się mechanizm, którego siłą sprawczą są oczekiwania inflacyjne społeczeństwa, a który splota uwarunkowania ekonomiczne związane z niedociągnięciami i błędami popełnianymi w zakresie polityki pieniężnej i zarządzania gospodarką z towarzyszącymi im zjawiskami natury czysto społecznej (takich jak: utrata zaufania do waluty krajowej, czy pogłębiająca się nieufność względem posunięć władz gospodarczych). W warunkach ograniczonego dostępu do informacji oraz narastającej niepewności nawet z pozoru niewinne, przypadkowo zasłyszane informacje wpływać mogą na stworzenie samonapędzającego się mechanizmu prowadzącego do podwyższania przeciętnego poziomu cen. Wprawienie go w ruch utrudnia zachowanie kontroli nad przebiegiem procesów inflacyjnych w gospodarce. Stąd wynika intensywna potrzeba ciągłego i czujnego funkcjonowania organów odpowiedzialnych za kształtowanie polityki pieniężnej. Powinny one odpowiednio wcześniej wychwytywać niepokojące sygnały i szybko na nie reagować ją zaosttrajając. Źródła inflacji mają charakter zewnętrzny i wewnętrzny. Do tych pierwszych należą: wzrost cen towarów sprowadzanych z zagranicy czy deprecjacja waluty krajowej. Do tych drugich, błędy popełnione w zakresie polityki pieniężnej w postaci nadmiernej podaży pieniądza, czy zbyt łatwego dostępu do kredytów. To jednak tylko źródła inflacji. Mogą one spowodować powstanie impulsu inflacyjnego. Jego rozwinięcie się do mechanizmu inflacyjnego następuje poprzez odfaktycznienie oczekiwań inflacyjnych większości społeczeństwa. Jest to moment decydujący o dalszym przebiegu inflacji. Gospodarstwa domowe obserwując impulsy inflacyjne nawet, jeżeli są one stosunkowo słabe, zaczynają podejmować decyzje, których następstwem jest dalszy wzrost cen. W ten sposób wzrost cen przyspiesza niejako samoistnie i inflacja wymyka się spod kontroli. Przykładów takich działań jest w przeszłości wiele. Ostatni – dotyczy wzrostu cen, na skutek gospodarczych następstw pandemii COVID-19, przerwania łańcuchów dostaw, zmniejszania produkcji przemysłowej czy wzrostu

cen paliw (lub ogólnie rzecz biorąc – wszystkich surowców i nośników energii). Wskazane zjawiska spełniły rolę impulsów inflacyjnych. Ich skutkiem było zwiększenie niepewności, które zmusiło gospodarstwa domowe do kupowania na zapas, po to, aby uprzedzić wzrost cen. Prowadzi to do zwiększenia popytu, co jeszcze bardziej podnosi ceny. Takie decyzje gospodarstw domowych (racjonalne z ich punktu widzenia) są szkodliwe na poziomie makroekonomicznym i przyczyniają się do „podkręcania” poziomu inflacji.

Wzrastający poziom inflacji jest, właśnie dlatego tak niebezpieczny, że nie zawiera w sobie elementów, które miałyby ją w przyszłości ograniczyć, lecz przeciwnie, w połączeniu z narastaniem oczekiwań inflacyjnych, powoduje jej dalsze zwiększanie. Inflacja postrzegana w ten sposób uderza w budżety domowe i w planowanie finansowe. Ich modelowe graficzne zestawienie zawiera schemat 4.9.

Inflacja		
Skutki	Zarządzanie budżetem g.d.	Planowanie finansowe
Skutki bezpośrednie	Zmniejszenie wartości: zgromadzonych oszczędności bieżących wpływów Ograniczanie zakupów bieżących Selekcja wydatków bieżących	Zwiększenie niepewności Niższe inwestycje Niższa jakość inwestycji Zmniejszenie dostępności kredytów
Skutki pośrednie	Zwiększenie marnotrawstwa Skracanie okresu umów – aby doganiać wzrost cen Zainteresowanie inwestowaniem w nieruchomości Pułapka inflacyjna	Podatek inflacyjny (Begg, 2003) Odwrot od gotówki i od oszczęd- zania Odwrot od ubezpieczeń Brak zainteresowania odkładaniem na emeryturę

Schemat 4.9. Bezpośrednie i pośrednie skutki inflacji dla budżetów gospodarstw domowych i dla planowania osobistego.

Źródło: opracowano na podstawie: P. Ciżkowicz, A. Rzońca, (2009), *Ile kosztuje nas inflacja?*, Zeszyty FOR, Zeszyt nr 8, Warszawa, ss. 5–19.

Konsekwencje inflacji są odczuwalne zarówno wśród czynników uwzględnianych przy zarządzaniu budżetem gospodarstwa domowego, jak i wśród czynników istotnych przy planowaniu finansów osobistych. Wśród skutków bezpośrednich w zarządzaniu budżetem gospodarstwa domowego szczególnie istotne jest realne zmniejszanie się wartości oszczędności oraz bieżących wpływów. Musi to skutkować ograniczaniem zakupów bieżących (albo pod względem ilościowym, albo jakościowym) albo ich selekcją (z niektórych wydatków się rezygnuje). W praktyce oznacza to w przypadku mniej zasobnych gospodarstw domowych postępowanie zgodnie z prawem Engla⁸⁴. W miarę wzrostu poziomu inflacji, wydatki na żywność stanowią coraz większą część dochodów gospodarstw domowych. Ponieważ jednak wielu z nas ulega tzw. efektowi demonstracyjnemu (sformułowanemu

⁸⁴ Bywalec, 2012, op. cit., s. 61.

przez Duesenberry'ego) w celu utrzymania konsumpcji na dotychczasowym poziomie przejada oszczędności, co ma fatalny skutek dla planowania finansów osobistych⁸⁵. Z punktu widzenia efektów pośrednich dla zarządzania budżetem domowym szczególnie bolesne są takie konsekwencje jak wzrost marnotrawstwa (efekt dotkliwy w latach 80-tych ubiegłego wieku), który polegał na marnotrawieniu produktów kupowanych „na zapas”, czy skracanie okresu umów. Ta druga konsekwencja zwiększa niepewność zatrudnienia, co w warunkach rosnącego bezrobocia może doprowadzić do utraty stałego źródła utrzymania. Inflacja powoduje, że nieatrakcyjne stają się kolejne kierunki inwestowania środków i w rezultacie większość gospodarstw domowych zaczyna lokować wolne środki na rynku nieruchomości. Powoduje to zamrożenie zaoszczędzonych kwot i naraża je na ryzyko wahań cen na rynku nieruchomości (choć uważa się, że w warunkach inflacji wartość nieruchomości rośnie szybciej – więc raczej na takich zakupach się nie traci). Pojawić się też może pułapka inflacyjna, czyli sytuacja – kiedy na skutek wzrostu zarobków, podatnicy „przenoszeni” są do grup podatkowych obłożonych wyższą stawką podatku dochodowego, co dodatkowo odbiera im wolne środki pieniężne.

W odniesieniu do planowania finansów osobistych do skutków bezpośrednich należą: zwiększenie niepewności (co jest szczególnie dotkliwe w warunkach pułapki nieświadomości – czyli sytuacji kiedy gospodarstwa domowe mają niepełny dostęp do istotnych informacji gospodarczych), zmniejszanie środków przeznaczanych na inwestycje oraz zmniejszenie jakości inwestycji (ze względów oszczędnościowych wybierane są inwestycje „tańsze” – zazwyczaj o gorszej jakości), zmniejszenie dostępności kredytów. Szczególnie dotkliwe jest zmniejszenie dostępności kredytów na skutek inflacji. Władze monetarne walcząc z nią podnoszą stopy procentowe, co poważnie ogranicza zdolność kredytową gospodarstw domowych. Osoby pozbawione możliwości zaciągania kredytów w bankach często sięgają po pożyczki oferowane przez instytucje oferujące lichwiarskie warunki pożyczek i podają przez to w pułapkę wzrostu oprocentowania. Nawet jednak kiedy obrót spraw nie jest aż tak niekorzystny to i tak utrudnienie dostępu do kredytów bankowych – czyli stabilnego i z reguły przewidywalnego źródła finansowania – poważnie utrudnia planowanie finansów osobistych, blokując możliwość zakupów, których wartość przekracza wartość zgromadzonych oszczędności. Nie mniej istotne są także skutki pośrednie. Po pierwsze podatek inflacyjny, ponieważ inflacja jest korzystna dla władz państwowych, a poziom inflacji staje się stawką podatku od wartości gotówki (której ilość systematycznie wzrasta). Dla gospodarstw domowych inflacja jest zatem swoistym „haraczem” obniżającym realną wartość ich dochodów.

Po drugie, inflacja – szczególnie długo utrzymująca się lub wzrastająca, powoduje odwrót od gotówki (pieniądza krajowego) i od oszczędzania w nim. Rośnie za to popularność walut uznawanych za bardziej stabilne (tradycyjnie USD i CHF). Skutki wielowalutowości są dla gospodarstw domowych wyjątkowo dotkliwe,

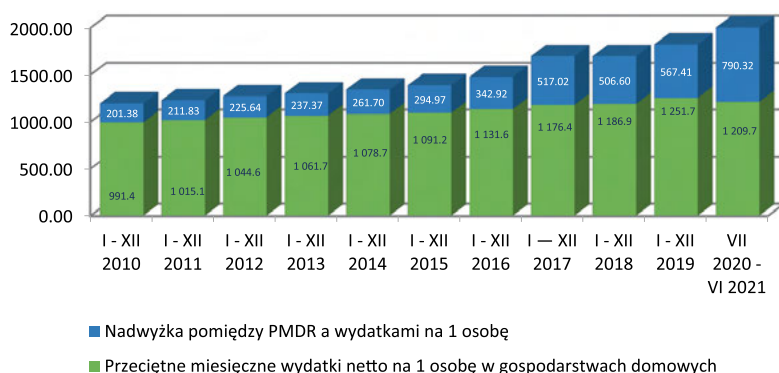
⁸⁵ Ibidem, s. 68.

szczególnie w dłuższej perspektywie. Co gorsza brak zaufania do waluty krajowej powoduje ograniczanie wydatków na zakup usług ubezpieczeniowych oraz zniechęca do odkładania na emeryturę. Naraża to gospodarstwa domowe na ponoszenie podwyższonego ryzyka (w razie zdarzeń losowych, od skutków których można się ubezpieczać) i wystawia je na zagrożenie upadłości konsumenckiej wtedy, kiedy do takiego zdarzenia dochodzi. Brak zainteresowania odkładaniem na emeryturę przyniesie skutki za wiele lat, wtedy kiedy członkowie gospodarstwa domowego wejdą w wiek emerytalny. Brak odkładanych sum będzie skutkował niskimi świadczeniami, a bywa, że i wysoki poziom inflacji redukuje ich przyszłą wysokość. W tym obszarze trudno jest jednak o jednoznaczny osąd, ponieważ wysokość emerytur zależy nie tylko o wartości zgromadzonych kwot pieniężnych, ale także od decyzji emerytalnych państwa.

Inflacja wywiera istotny i negatywny wpływ na zarządzanie budżetami osobistymi i budżetami gospodarstw domowych oraz na planowanie finansów osobistych. Z tego już tylko punktu widzenia konieczne jest jej zwalczanie i ograniczanie. Na jej występowanie można zgodzić się tylko wtedy, kiedy ma charakter przejściowy, wywołana jest czynnikami zewnętrznymi (niezależnymi od władz gospodarczych) i ma jednocyfrowy (niski) poziom. W każdym innym przypadku jest groźna dla gospodarki, społeczeństwa i gospodarstw domowych. Oznacza to, że należy z dużą ostrożnością patrzeć na jej wzrost od końca 2021 roku.

Jest to tym bardziej dotkliwe, że polskie gospodarstwa domowe mają za sobą okres kilkunastu lat nieustannego zwiększania się dochodów realnych i wiele z nich nigdy nie zaznało negatywnych skutków inflacji. O wzroście dobrobytu w polskich gospodarstwach domowych może świadczyć zawartość wykresu 4.2.

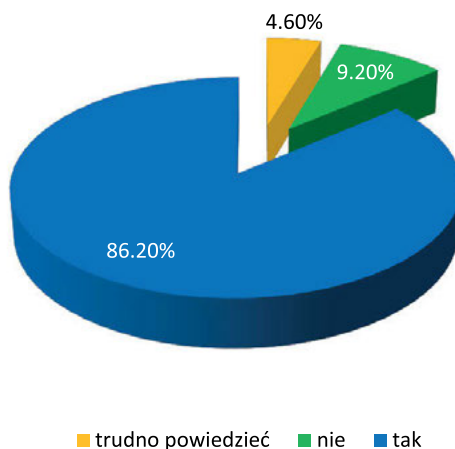
Jak można wnioskować ze zmian danych zawartych na wykresie 4.2 w ciągu 11 niespełna lat wartość dochodów na 1 osobę wzrosła z poziomu 1192,82 zł do 2000 zł (na koniec VI 2021). Biorąc pod uwagę, to że w międzyczasie poziom



Wykres 4.2. Zmiany w wartości przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w relacji do wartości przeciętnych wydatków netto na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2010 – VI 2021 (w zł).

Źródło: dane GUS.

inflacji był bardzo niski, albo panowała minimalna deflacja, taki wzrost należy uważać za imponujący i jednoznacznie świadczący o wyraźnej i szybkiej poprawie dobrostanu polskich gospodarstw domowych.⁸⁶ Niestety odrodzenie się inflacji i zagrożenie utraty kontroli nad jej poziomem (jako konsekwencji pandemii i niespodziewanej wojny rosyjsko-ukraińskiej) może poważnie zagrozić tej zdobyczy. Już badania przeprowadzone pod koniec 2021 roku wskazywały na niepokojąco szybki wzrost oczekiwań inflacyjnych polskiego społeczeństwa. Większość badanych gospodarstw domowych (99,5%) zauważyła wyraźny wzrost wydatków na żywność i napoje. Na drugim miejscu ułożono rachunki za gaz, prąd, ogrzewanie (98%, w tym blisko 50% silnie odczuwa wzrost w tym zakresie), a 92%, (w tym 65% silnie) odczuwa wzrost cen paliw. Wydatki na paliwo są najmocniej



Wykres 4.3. Czy osobiście odczuwacie państwo wzrost cen bardziej niż zwykle w swoich wydatkach i budżecie domowym?

Źródło: badania Związku Przedsiębiorstw Finansowych i Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH.

odczuwalnym wydatkiem dotkniętym inflacją.

Na pytanie „Jak oceniają Państwo obecną sytuację finansową swego gospodarstwa domowego w porównaniu z sytuacją sprzed 12 miesięcy” odpowiedzi osiągnęły najniższy poziom od 10 lat. Jest to wynik niespodziewany w świetle niskiego bezrobocia i silnego wzrostu gospodarczego. Obniżenie nastrojów w tym obszarze o ponad 15 pp. w jednym kwartale to, z wyjątkiem szoku pandemicznego w marcu 2020 roku, rekordowo niski wynik⁸⁷.

⁸⁶ Czapiński J., Panek T. (red): *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków, Raport*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, 2015.

⁸⁷ *Obawy inflacyjne gospodarstw domowych najwyższe od 25 lat, 2021*, ZPF i IRG SGH, <https://zpf.pl/obawy-inflacyjne-gospodarstw-domowych-najwyzsze-od-25-lat/> dostęp: 25.02.2022.

Przytoczone wyniki badań jednoznacznie wskazują, że osiągnięty tak wielkim wysiłkiem wzrost dobrostanu gospodarstw domowych załamuje się wobec odradzającej się inflacji. Jej rosnący poziom znacząco utrudni budowę budżetów domowych i planowanie osobiste. Już choćby z tego powodu należy zachęcać władze monetarne do kontynuowania kroków podjętych w celu jej ograniczania pod koniec 2021 roku.

Podsumowanie

Wobec nieograniczonej różnorodności potrzeb gospodarstw domowych (konsumpcyjnych i finansowych) w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych i finansowych wymogi racjonalności ekonomicznej przesuwane są nierzadko na dalszy plan, ustępując miejsca subiektywnym motywom psychologicznym czy socjologicznym. Niestety pole do takich działań znacząco się zawęża w sytuacji odradzającej się inflacji.

Warto podkreślić, że pandemia koronawirusa oraz kolejny „czarny łabędź”, wojna rosyjsko-ukraińska, wydatnie uwypukla rolę wewnętrznych (psychologicznych i społecznych) bodźców procesu decyzyjnego gospodarstw domowych. Wskazują one, że choć w obliczu zagrożenia zdrowia i życia kwestie pieniężne i gospodarcze zdają się tracić na znaczeniu, to w warunkach inflacji, powraca lęk o pogorszenie się warunków życia. W tak trudnym okresie w gospodarstwach domowych priorytetem staje się kwestia bezpieczeństwa życia, ale muszą one uwzględnić, że zewnętrzna sytuacja gospodarcza zmusza je do troski o niepewne dochody i miejsca pracy i zagraża ich bezpieczeństwu finansowemu, przede wszystkim poprzez podważanie ich odporności finansowej. Jest to szczególnie istotne dlatego, że inflacja utrudnia sprawne zarządzanie budżetami domowymi i znacząco pogarsza planowanie finansów osobistych. W okresie tak dużej niepewności wiele gospodarstw domowych będzie potrzebowało nie tylko wsparcia instytucjonalnego, finansowego, ale także porad i usług dotyczących właśnie zasad zarządzania budżetami domowymi oraz planowania finansów osobistych. Bez takiej pomocy ze strony instytucji finansowych, czy to państwowych czy prywatnych (banki), wiele gospodarstw domowych będzie miało trudności z utrzymaniem dotychczasowego poziomu życia.

Rozdział 5

Anna Iwańczuk-Kaliska

BEZGOTÓWKOWE PŁATNOŚCI DETALICZNE W POLSCE – ROLA BANKÓW I PERSPEKTYWY ROZWOJU SEKTORA PAYTECH

Wstęp

Płatności bezgotówkowe obejmują różne metody transferu środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych. Współcześnie wykorzystanie innowacji technologicznych przez podmioty z sektora pozbankowego powoduje, że transfer ten często odbywa się przy pośrednim udziale banków. Ponadto tworzone są rozwiązania, które w zamyśle prowadzą do wyeliminowania pieniądza bankowego jako środka płatniczego. Banki utrzymują jednak kluczową pozycję jako dostawcy usług płatniczych, a rozliczenia z wykorzystaniem bankowych instrumentów płatniczych mają ilościową i wartościową przewagę na rynku płatności.

Rynek płatności na świecie i w Polsce w ewolucyjny sposób jest zdobywany przez podmioty niebankowe zaliczane do tzw. sektora PayTech, który jest zorientowaną na usługi płatnicze częścią sektora FinTech. Sektor FinTech to odrębna część branży usług finansowych, składająca się z podmiotów, które wykorzystują najnowocześniejsze technologie do efektywniejszego świadczenia istniejących usług finansowych i tworzenia nowych, dostarczających klientom nowej wartości. Z sektora FinTech wyłączeni są tradycyjni dostawcy usług finansowych, tzn. banki i inne instytucje finansowe⁸⁸. Wyodrębniana w ramach sektora FinTech branża PayTech obejmuje podmioty prowadzące innowacyjną działalność w obszarze płatności i wykorzystujące technologię do umożliwiania elektronicznego transferu wartości⁸⁹. Do najpopularniejszych usług oferowanych przez podmioty PayTech należą między innymi: integracja metod płatności elektronicznych dla sklepów on-line i tzw. eBOK-ów, nowoczesne narzędzia płatności elektronicznych w stacjonarnych sklepach i punktach usługowych, portfele elektroniczne umożliwiające płatności zdalne, np. w środowisku e-commerce i komunikacji publicznej.

⁸⁸ J. Harasim, *FinTechs, BigTechs and Banks – When Cooperation and When Competition?* Journal of Risk and Financial Management, 2021, vol. 14, s. 1.

⁸⁹ NBP, *PayTech – innowacyjne rozwiązania na rynku polskim*, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2020, s. 12.

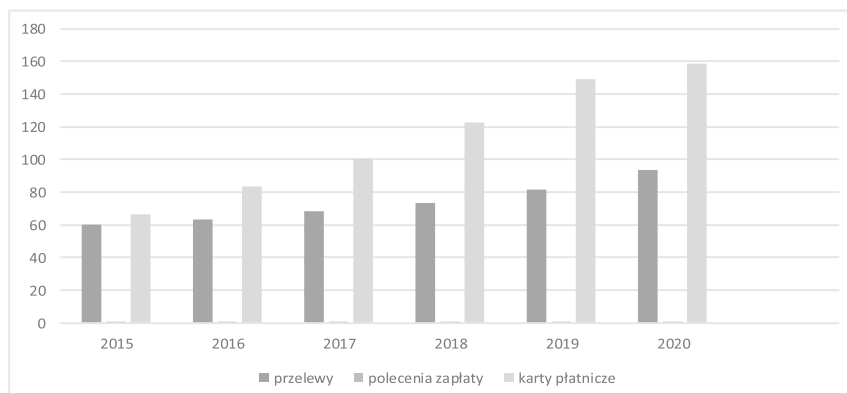
Celem niniejszego opracowania jest ocena roli banków oraz perspektyw rozwoju sektora PayTech na rynku bezgotówkowych płatności detalicznych w Polsce. W pierwszej części przedstawiono podstawowe informacje i dane na temat bezgotówkowych płatności detalicznych w Polsce realizowanych w ramach bankowej oferty rozliczeń pieniężnych. W kolejnej części dokonano klasyfikacji dostawców usług płatniczych w Polsce. Uwagę skoncentrowano na działalności krajowych instytucji płatniczych. W trzeciej części przedstawiono zakres i formy udziału w rynku płatności banków i instytucji niebankowych. Najważniejszym fragmentem opracowania jest część czwarta, w której wykorzystując macierz SWOT określono cechy podmiotów sektora PayTech, które mogą wspierać lub blokować ich rozwój, a także zewnętrzne uwarunkowania ich sukcesu rynkowego.

1. Bezgotówkowe płatności detaliczne realizowane przez banki

W Polsce płatności bezgotówkowe dokonywane są głównie za pomocą poleceń przelewu oraz kart debetowych wydawanych przez banki. Pod względem ilościowym dominują bezgotówkowe płatności kartowe, które obejmują transakcje realizowane tradycyjnie w terminalach, transakcje zbliżeniowe oraz przeprowadzane z wykorzystaniem kart dostępnych na urządzeniach mobilnych. W latach 2015–2020 wykorzystanie poleceń przelewu i kart płatniczych na osobę wykazywało stałą tendencję wzrostową (wykres 5.1). W 2015 r. wskaźnik płatności kartą w przeliczeniu na mieszkańca wyniósł 66,50, a w roku 2020 osiągnął 158,8. Dynamika wzrostu pomiędzy rokiem 2020 a 2015 wyniosła prawie 140%. Na drugim miejscu pod względem liczby transakcji bezgotówkowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca znajdowało się polecenie przelewu. W latach 2015–2020 liczba transakcji dokonywanych w Polsce za pomocą tego instrumentu wzrosła w przeliczeniu na jednego mieszkańca z 59,9 w 2015 r. do 93,7 w 2020 r. Polecenie zapłaty ma w Polsce marginalne zastosowanie, na co wskazuje niezmiennie niski wskaźnik transakcji na osobę. W roku 2015 wynosił on 0,6, największą wartość (0,8) osiągnął w 2018 r., by w 2020 roku spaść do 0,7. Przyczyn małej popularności polecenia zapłaty w Polsce należy upatrywać między innymi w: niepełnej wiedzy na jego temat i wynikającej z tego obawy klientów przed upoważnieniem wierzycieli do obciążania ich rachunków bankowych, braku odpowiedniej kampanii promocyjnej oraz przyzwyczajeniach konsumentów⁹⁰.

Dane ujęte na wykresie 5.1 nie przedstawiają jednak pełnego obrazu bezgotówkowych płatności detalicznych w Polsce. W praktyce istnieją i są w coraz większym zakresie wykorzystywane możliwości transferu środków pieniężnych między rachunkami bankowymi z pominięciem tradycyjnych instrumentów płatniczych.

⁹⁰ NBP, *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2018 r.*, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2020.



Wykres 5.1. Liczba transakcji bezgotówkowymi bankowymi instrumentami płatniczymi *per capita*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistcal Data Warehouse.

Jednym z takich rozwiązań jest system płatności mobilnych BLIK, który jest jednocześnie przykładem podmiotu z grupy PayTech⁹¹. Na rynku płatności elektronicznych w Polsce jest ponadto dostępnych wiele form elektronicznych transferów oferowanych przez podmioty niebankowe tworzące zyskujący na udziale w rynku płatności sektor PayTech.

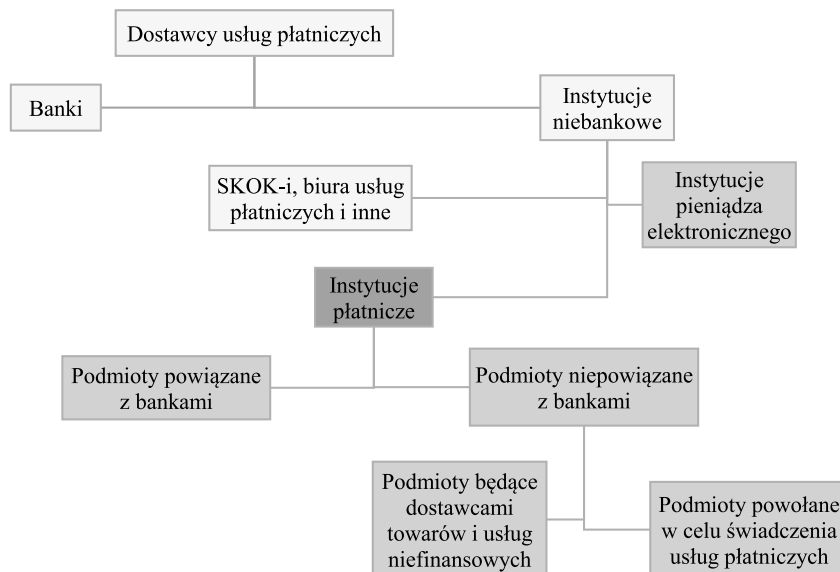
2. Podmioty świadczące usługi płatnicze w Polsce

Rynek usług płatniczych w Polsce pod względem podmiotowym nie ma jednorodnego charakteru. Jego kształt definiuje współcześnie silna pozycja banków oraz możliwości rozwoju niebankowych dostawców usług płatniczych determinowane głównie regulacjami w zakresie idei otwartej bankowości (Dyrektywa PSD)⁹².

Głównymi instytucjami świadczącymi usługi płatnicze w najszerszym możliwym zakresie są w Polsce banki. Pozostałe instytucje obejmują: spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i), krajowe instytucje płatnicze, biura usług płatniczych, Poczta Polska S.A. oraz instytucje realizujące przekazy pieniężne. Zestawienie grup dostawców usług płatniczych przedstawiono na rysunku 5.1, zaznaczając na ciemnoszarym tle sektor PayTech. Wynika z niego założenie, że sektor PayTech zasadniczo obejmuje grupę instytucji płatniczych, a także instytucje pieniądza elektronicznego.

⁹¹ J. Błach, M. Klimontowicz, *The Determinants of PayTech's Success in the Mobile Payment Market – The Case of BLIK*, *Journal of Risk and Financial Management*, 2021, vol. 14.

⁹² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego wprowadzona do polskiego porządku prawnego poprzez nowelizację ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. 2011 Nr 199 poz. 1175).



Rysunek 5.1. Rodzaje dostawców usług płatniczych.

Źródło: opracowanie własne.

Funkcjonowanie banków na rynku usług płatniczych opiera się na prowadzonych przez nie rachunkach dla klientów oraz oferowaniu rozliczeń w wykorzystaniu systemów płatności takich jak: Elixir, SORBNET, BlueCash lub BLIK. Odrębną kategorią dostawców usług płatniczych są instytucje płatnicze. Według danych Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego⁹³ na koniec II kwartału 2021 r. w charakterze krajowej instytucji płatniczej działało 40 podmiotów. Od roku 2017 liczba ta utrzymuje się na porównywalnym poziomie, co może świadczyć o stabilizacji struktury tego rynku. Warto jednak wspomnieć, że w Polsce mogą prowadzić działalność również instytucje płatnicze, które wykorzystują tzw. licencję unijną.

Krajowe instytucje płatnicze charakteryzują się różnym zakresem działalności. Ich podział z uwzględnieniem tego kryterium zaprezentowano w tabeli 5.1.

Warto zwrócić uwagę na rozwój krajowych instytucji płatniczych mierzony liczbą i wartością realizowanych przez nie transakcji. W okresie 2015–2020 zaobserwowano ponad 3,5-krotny wzrost w obu ujęciach, tzn. w odniesieniu do liczby i wartości transakcji (wykresy 5.2 i 5.3). W pierwszym półroczu 2021 trend wzrostowy został utrzymany.

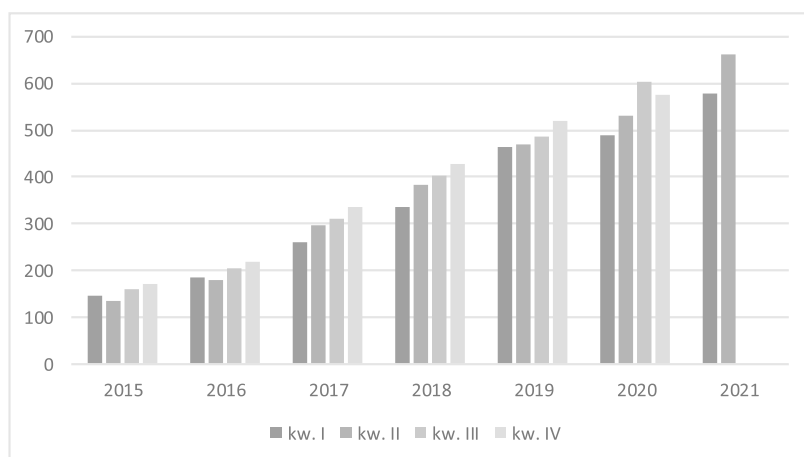
Skala transakcji rozliczanych w systemach płatności międzybankowych jest znacznie większa w porównaniu ze skalą transakcji realizowanych przez krajowe instytucje płatnicze, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. Jednak należy zwrócić uwagę, że zakres usług płatniczych podmiotów niebankowych generalnie nie obejmuje płatności między przedsiębiorcami oraz płatności

⁹³ UKNF, *Informacja o sytuacji krajowych instytucji płatniczych oraz małych instytucji płatniczych w II kwartale 2021 r.*, stan na dzień 10 listopada 2021 r., Warszawa 2021.

Tabela 5.1. Krajowe instytucje płatnicze z uwzględnieniem zakresu ich działalności

Zakres działalności	Instytucje płatnicze
Szeroki – wiele usług płatniczych, w tym usługi acquiringu, czyli obsługa autoryzacji transakcji płatniczych	Fiserv Polska S.A. (dawniej First Data Polska S.A.), PayU S.A., PayPro S.A., Dotpay sp. z o.o., eCard S.A., Centrum Elektronicznych Usług Płatniczych eService sp. z o.o., PayTel S.A., Polskie ePłatności sp. z o.o. (dawniej PayLane sp. z o.o.), CashBill S.A., mPay S.A., Blue Media S.A., Planet Pay Sp. z o.o. (dawny Smoopay Technologies sp. z o.o.), YetiPay sp. z o.o., Conotoxia sp. z o.o., Oney Polska S.A., Diners Club Polska sp. z o.o., Grupa „Lew” S.A., Payland net S.A., Igoria Trade S.A., Let Me Pay sp. z o.o., Krajowy Integrator Płatności S.A., SkyCash Poland S.A., Fenię sp. z o.o., Paymento Financial S.A., mElements S.A.
Ograniczony – kilka usług płatniczych, z wyłączeniem usługi acquiringu	Kantor Polski S.A., Currency One S.A., Dom Maklerski TMS Brokers S.A., Cardina sp. z o.o., Zrzutka.pl sp. z o.o., Monsas sp. z o.o., Kardynał&Kardynał sp. z o.o., Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A.
Wąski – wyłącznie usługa przekazu pieniężnego	Monetia sp. z o.o., BillBird S.A., Grupa Finansowa Expert sp. z o.o., Fintecom sp. z o.o. (dawniej: England.pl sp. z o.o.), Transfer24 sp. z o.o., TryPay S.A. (dawniej Profeskasa S.A.), PKO BP Finat sp. z o.o.

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKNF, *Informacja o sytuacji krajowych instytucji płatniczych oraz małych instytucji płatniczych w II kwartale 2021 r.*, stan na dzień 10 listopada 2021 r., Warszawa 2021.

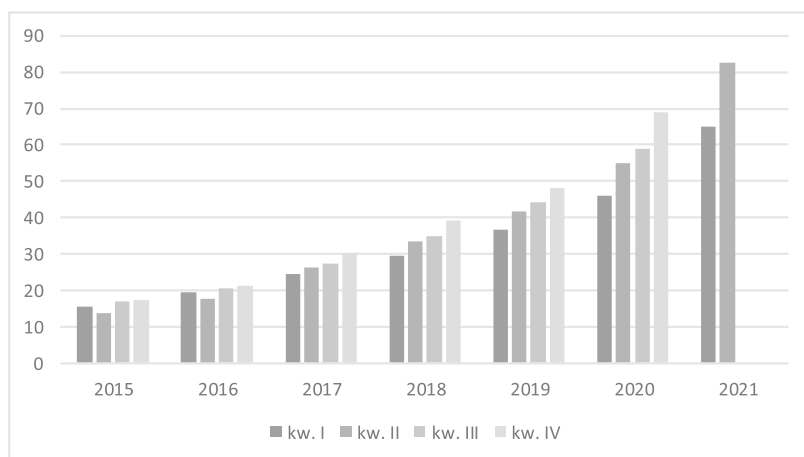


Wykres 5.2. Liczba transakcji zrealizowanych przez krajowe instytucje płatnicze (w mln).

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKNF, *Informacja o sytuacji krajowych instytucji płatniczych oraz małych instytucji płatniczych w II kwartale 2021 r.*, stan na dzień 10 listopada 2021 r., Warszawa 2021.

o charakterze publiczno-prawnym. Ponadto do rozrachunku płatności za pośrednictwem instytucji płatniczych wykorzystywane są najczęściej rachunki prowadzone przez banki⁹⁴. To generuje duże obroty w systemach międzybankowych.

⁹⁴ A. Iwańczuk-Kaliska, P. Marszałek, K. Schmidt, A. Warchlewska, *Ocena zmian na rynku płatności w Polsce*, Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, WIB PAB 10/2021, s. 52.



Wykres 5.3. Wartość transakcji realizowanych przez krajowe instytucje płatnicze (w mld zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKNF, *Informacja o sytuacji krajowych instytucji płatniczych oraz małych instytucji płatniczych w II kwartale 2021 r.*, stan na dzień 10 listopada 2021 r., Warszawa 2021.

Rynek usług płatniczych obejmuje również działalność małych instytucji płatniczych oraz biur usług płatniczych, których udział w rynku płatności jest niewielki. Dostawcami usług płatniczych są też operatorzy telekomunikacyjni, których oferta obejmuje usługi płatnicze doliczane do należności za usługi telekomunikacyjne⁹⁵.

Według raportu Cashless.pl⁹⁶ w 2020 r. przychody netto ze sprzedaży 100 największych polskich firm płatniczych (z wyłączeniem kantorów internetowych) osiągnęły 5,84 mld złotych, o 8,6% więcej niż przed rokiem. W tym samym okresie sektor bankowy osiągnął wynik z tytułu prowizji na poziomie 14,85 mld złotych, o 11,1% więcej niż rok wcześniej⁹⁷. Dane te pokazują, że konkurencja dla banków ze strony podmiotów sektora PayTech jest poważna, a ponadto rynek wykazuje duży potencjał wzrostowy.

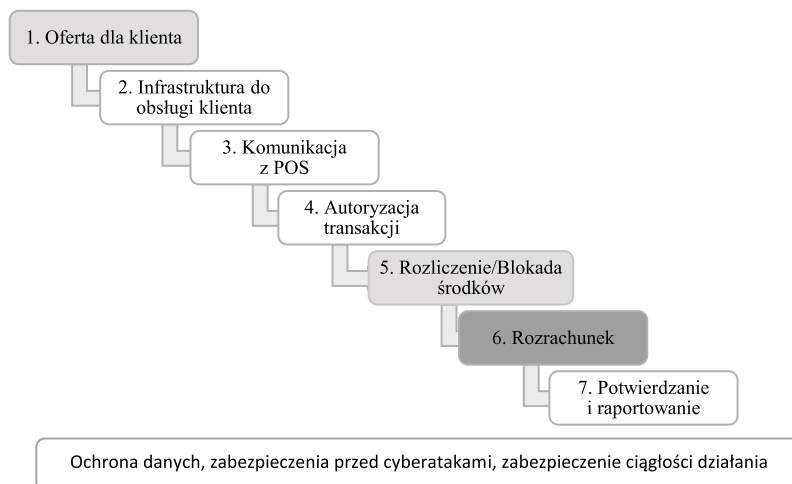
3. Formy i zakres udziału w rynku usług płatniczych

Świadczenie usług płatniczych nie jest jedyną formą udziału w rynku usług płatniczych. Poza dostarczaniem usług użytkownikom końcowym, wśród których występują zarówno płatnicy, jak i odbiorcy płatności, proces realizacji płatności obejmuje kilka etapów. Zostały one zaprezentowane na rysunku 5.2. W proces

⁹⁵ Na podstawie art. 6 ust. 12 ustawy o usługach płatniczych transakcje płatnicze do wartości jednostkowej 50 euro (łącznie miesięcznie do 300 euro), dokonywane obok usług telekomunikacyjnych na rzecz użytkownika końcowego, doliczane do należności za usługi telekomunikacyjne nie są przedmiotem regulacji.

⁹⁶ Cashless.pl, *100 największych polskich firm branży płatniczej*, Warszawa 2021, s. 21.

⁹⁷ UKNF, *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2020 roku*, Warszawa 2021.



Rysunek 5.2. Proces realizacji płatności.

Źródło: opracowanie własne.

realizacji płatności są zaangażowane różne podmioty. Cechą współczesnych mechanizmów płatności jest rosnący udział podmiotów niebędących bankami. Na rysunku 5.2 na ciemnoszarym tle zaznaczono etap, w który zaangażowane są wyłącznie banki i infrastruktura międzybankowa. Na jasnoszarym tle przedstawiono etapy, w których banki utrzymują przewagę na rynku nad podmiotami pozabankowymi. W pozostałych etapach zadania realizują głównie podmioty z branży technologicznej.

Rola banków w procesach płatności jest stopniowo przejmowana przez inne podmioty. Jest to efektem między innymi świadomego korzystania przez banki z usług wyspecjalizowanych firm zewnętrznych. Banki współpracują z podmiotami FinTech, aby ulepszyć swoją ofertę podnosząc wartość dla klienta. Wykorzystują również partnerstwo w celu przyspieszenia wdrażania innowacji⁹⁸. Uwzględniając rolę banków i innych podmiotów na wymienionych etapach procesu realizacji płatności można sformułować następujący komentarz.

W ramach świadczenia usług dla płatników i odbiorców płatności banki zajmują kluczową pozycję oferując tradycyjne usługi płatnicze swoim klientom. Przewaga banków w tym obszarze sprowadza się do powiązania tych usług z prowadzeniem rachunków bankowych, a także finansowaniem i umożliwianiem lokowania wolnych środków oraz umożliwianiem dostępu do nich poprzez różne kanały. Ma to szczególne znaczenie w przypadku płatności między przedsiębiorstwami, dla których priorytetem są sprawne i bezpieczne przelewy opiewające często na wysokie kwoty. Rozwiązania spełniające takie warunki zapewniają wyłącznie systemy międzybankowe (np. Elixir i SORBNET). Również w zagranicznych rozliczeniach biznesowych oferta banków jest na razie bezkonkurencyjna.

⁹⁸ Capgemini, *World Payments Report 2020*, Capgemini Research Institute, 2020.

Opiera się ona na paneuropejskich systemach międzybankowych (np. TARGET), a w skali pozaeuropejskiej na korespondenckich powiązaniach banków i sieci komunikacyjnej SWIFT.

Inaczej przedstawia się sytuacja w płatnościach realizowanych przez klientów indywidualnych, dla których kontakt z bankiem w celu dokonania płatności jest zbędny. Wdrożona dyrektywą PSD2 (Payment Services Directive) koncepcja otwartej bankowości umożliwia oferowanie usług płatniczych opartych na środkach zgromadzonych na rachunkach bankowych, ale przy wykorzystaniu pozabankowych mechanizmów płatności.

W ramach płatności kartowych oferta banków jest komplementarna z usługami organizacji płatniczych. Podział zadań i korzyści jest ściśle ustalony. Rola banków sprowadza się do wydawania kart płatniczych do prowadzonych rachunków bankowych oraz, w przypadku niektórych instytucji, rozliczenia transakcji kartowych.

Coraz większą popularność na rynku usług płatniczych zdobywają aplikacje mobilne, które umożliwiają zarówno bezpośrednie zlecenie płatności z rachunków bankowych, jak i wykorzystanie kart płatniczych podpiętych do cyfrowych portfeli (np. ApplePay, GooglePay). W ramach aplikacji płatniczych banki korzystają na szeroką skalę ze wsparcia podmiotów zewnętrznych.

Komunikacja i autoryzacja w procesach płatności odbywa się przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych i komunikacyjnych, w których specjalizują się podmioty niebankowe. Największe instytucje płatnicze w zakresie swojej działalności świadczą, na podstawie przyznanej licencji, usługi acquiringu, czyli obsługują autoryzację transakcji płatniczych.

Banki w ramach rozliczenia realizowanych przez nie bezpośrednio transakcji polecenia przelewu wykorzystują bezpośrednio uczestnictwo w systemach płatności. W obrocie krajowym służą temu systemy Elixir, BlueCash i SORBNET. Systemy Elixir i Express Elixir są własnością Krajowej Izby Rozliczeniowej, która jest spółką akcyjną banków komercyjnych i Narodowego Banku Polskiego. System SORBNET jest obsługiwany przez Narodowy Bank Polski i jest jedynym systemem, który umożliwia transfer środków pieniężnych między bankami. Uczestnictwo w nim jest ograniczone do banków i innych wybranych instytucji, a jednocześnie warunkuje bezpośrednie uczestnictwo w systemie Elixir. Natomiast system BlueCash jest w posiadaniu prywatnego podmiotu z branży technologiczno-financej. Sektor bankowy nie ma więc monopolu na międzybankowe rozliczenia zleceń klientów.

Rozrachunek transakcji realizowanych przez różnych pośredników odbywa się w pieniądzu depozytowym (bankowym) lub pieniądzu banku centralnego (środkach banków na rachunkach w NBP). Wszystkie podmioty funkcjonujące w branży płatniczej bazują w tym zakresie na usługach wybranego banku komercyjnego lub, w przypadku banków, również banku centralnego (system SORBNET).

Biorąc pod uwagę złożoność procesów płatności oraz zróżnicowanie podmiotów zaangażowanych na różnych etapach warto dokonać zestawienia infrastruktury płatniczej. W tabeli 5.2 przedstawiono podstawowe elementy tej

Tabela 5.2. Infrastruktura płatnicza i sprawowany nad nią nadzór

Element infrastruktury	Forma nadzoru
Obszar świadczenia usług	
Banki i instytucje płatnicze	Nadzór ostrożnościowy sprawowany przez Komisję Nadzoru Finansowego (oraz w ramach nadzoru europejskiego w zakresie podmiotów z siedzibą w innych państwie UE).
Instytucje pieniądza elektronicznego	Nadzór ostrożnościowy sprawowany przez Komisję Nadzoru Finansowego (oraz w ramach nadzoru europejskiego w zakresie podmiotów z siedzibą w innych państwie UE).
Obszar operacyjny	
Systemy płatności detalicznych (systemy Elixir, Express Elixir, BlueCash, BLIK, Krajowy System Rozliczeń)	Nadzór systemowy sprawowany przez Prezesa Narodowego Banku Polskiego.
Infrastruktura komunikacyjna (SWIFT)	Nadzór sprawowany przez Narodowy Bank Belgii wraz z bankami centralnymi państw G-10 oraz Europejskim Bankiem Centralnym.
Outsourcing w bankach	Nadzór w ramach nadzoru bankowego (Ustawa Prawo bankowe).
Outsourcing w instytucjach płatniczych	Nadzór w ramach nadzoru nad instytucjami płatniczymi (Ustawa o usługach płatniczych).

Źródło: opracowanie własne.

infrastruktury w Polsce oraz formę sprawowanego nad nią nadzoru. Dokonano podziału infrastruktury na obszar świadczenia usług płatniczych oraz operacyjny, związany z realizacją procesów płatności.

Z zestawienia elementów infrastruktury z formą nadzoru wynika, że świadczenie usług płatniczych podlega nadzorowi na poziomie podmiotowym, natomiast mechanizmy płatności i realizacja procesów wsparcia płatności podlegają nadzorowi na poziomie zarówno podmiotowym, jak i systemowym.

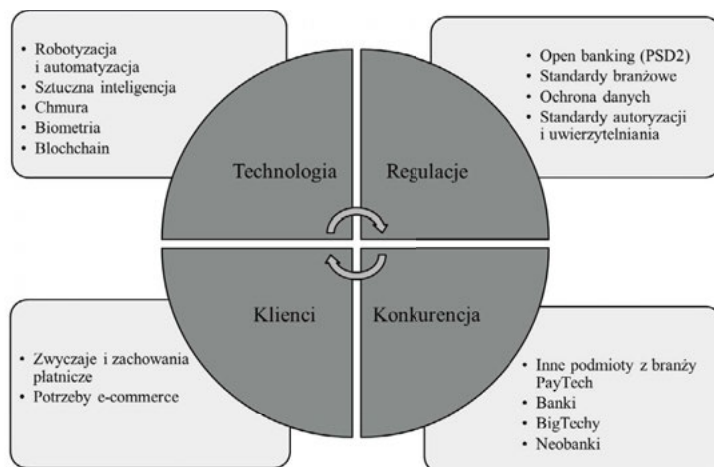
4. Uwarunkowania rozwoju podmiotów PayTech w Polsce

Współczesne instytucje świadczące usługi płatnicze bazują głównie na wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz, w przypadku podmiotów niebankowych, udogodnieniach regulacyjnych w zakresie tzw. otwartej bankowości. Obraz detalicznych płatności bezgotówkowych uwidacznia zacieranie się granic między usługami bankowymi i świadczonymi przez instytucje pozabankowe z sektora PayTech. Jest to efektem w szczególności:

- stosowania innowacyjnych sposobów inicjowania i przetwarzania transakcji w tradycyjnych instrumentach płatniczych oferowanych przez banki,

- opierania usług PayTechów oraz prowadzonych przez nie rachunków płatniczych na dostępie do infrastruktury rachunków bankowych,
- obsługiwanie różnych segmentów rynku płatności przez tę samą infrastrukturę/dostawców,
- łączenia cech różnych instrumentów płatniczych w nowych produktach (np. mikropłatności zawarte w rachunku telefonicznym),
- możliwości pośredniego dostępu do systemów płatności i rozrachunku międzybankowego.

Obecna sytuacja w branży PayTech jest kształtowana przez zewnętrzne uwarunkowania technologiczne i regulacyjne, ale także rynkowe (popyt na usługi i konkurencję). Przykładowe elementy składające się na poszczególne grupy uwarunkowań przedstawiono na rysunku 5.3. Należy dodać, że na funkcjonowanie sektora PayTech w Polsce oddziałują również w dużym stopniu czynniki ogólnogospodarcze, które nie zostały ujęte na rysunku 5.3.



Rysunek 5.3. Zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania sektora PayTech.

Źródło: opracowanie własne.

Uwzględniając perspektywę rozwoju branży PayTech w Polsce punktem wyjścia może być określenie słabych i mocnych stron branży na tle całego rynku płatności zdominowanego obecnie przez sektor bankowy. Konieczna jest również w tym wypadku krytyczna refleksja nad szansami i zagrożeniami stojącymi przed jej rozwojem.

W tabeli 5.3 przedstawiono zestawienie najważniejszych uwarunkowań sukcesu rynkowego branży PayTech w Polsce w oparciu o macierz SWOT. Uwzględniono czynniki wewnętrzne oraz elementy otoczenia biznesowego, zarówno stanowiące bariery w rozwoju, jak i sprzyjające mu. W ramach czynników wewnętrznych (mocne i słabe strony) dokonano podziału na cechy odnoszące się do samej instytucji, modelu biznesowego oraz oferty. Czynniki otoczenia (szanse i zagrożenia)

Tabela 5.3. Macierz SWOT dla sektora PayTech

Mocne strony	Słabe strony
Cechy instytucji	
<ul style="list-style-type: none"> - status instytucji nadzorowanych - wysoka elastyczność w podejmowaniu decyzji operacyjnych w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby - otwartość na nowe segmenty i rynki 	<ul style="list-style-type: none"> - brak bezpośredniego dostępu do systemów płatności międzybankowych - brak gwarancji środków zgromadzonych na rachunkach płatniczych (brak gwarancji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego)
Cechy modelu biznesowego	
<ul style="list-style-type: none"> - różne kanały oferowania usług (kanał internetowy, kanał mobilny) - brak obciążeń związanych z utrzymaniem placówek i rozbudowanej struktury organizacyjnej - wysoki poziom automatyzacji procesów - bazowanie na infrastrukturze podmiotów trzecich - stawianie przede wszystkim na doświadczenie klienta 	<ul style="list-style-type: none"> - ograniczona baza klientów (konieczność współpracy z bankami i BigTechami) - koszty związane z cyberbezpieczeństwem i zarządzaniem ryzykiem nadużyć finansowych
Cechy usług	
<ul style="list-style-type: none"> - funkcjonalność i przyjazność aplikacji dla użytkowników - dostępność 24/7/365 - przejrzystość cenowa oferty usług płatniczych - natychmiastowe transfery P2P - brak dodatkowych kosztów dla konsumentów - dodawanie wartości do istniejących powszechnie akceptowanych usług bankowych 	<ul style="list-style-type: none"> - wąska oferta produktowa - brak zaufanych rozwiązań dla wysokokwotowych płatności biznesowych
Szanse	Zagrożenia
Rynek	
<ul style="list-style-type: none"> - duży potencjał wzrostowy ze względu na rozwój e-commerce - wzrost zaufania publicznego do pozabankowych instytucji płatniczych - rosnąca liczba użytkowników bankowości elektronicznej, w tym mobilnej - rosnąca liczba akceptantów płatności mobilnych 	<ul style="list-style-type: none"> - konkurencja ze strony BigTech - możliwość zmiany modelu pośrednictwa banków na rynku płatności - stosunkowo niskie bariery wejścia na rynek - wiele rozwiązań płatniczych o charakterze substytucyjnym funkcjonujących na rynku - bariera mentalna w społeczeństwie przywiązanym do oferty banków - brak wiedzy finansowej i technicznej ze strony użytkowników końcowych
Regulacje	
<ul style="list-style-type: none"> - możliwość rozwoju działalności w skali międzynarodowej na bazie jednolitego paszportu 	<ul style="list-style-type: none"> - ryzyko wzrostu obciążeń regulacyjnych - potencjalne wdrożenie pieniądza cyfrowego banku centralnego
Technologia	
<ul style="list-style-type: none"> - dostępność i rozwój technologii - popularyzacja smartfonów i innych urządzeń mobilnych - malejące koszty transferu danych 	<ul style="list-style-type: none"> - ryzyko przerwy w dostępie do Internetu na skutek nadzwyczajnych wydarzeń

Źródło: opracowanie własne.

ujęto w ramach grup dotyczących aspektów rynkowych, regulacyjnych i technologicznych.

Wymienione wewnętrzne i zewnętrzne czynniki sukcesu w przypadku indywidualnych podmiotów mają różną wagę. Również w odniesieniu do całego sektora niektóre z nich mogą w większym stopniu ułatwiać lub utrudniać rozwój niż pozostałe. Warto więc uszczegółowić znaczenie wybranych podniesionych kwestii dla perspektywy rozwoju sektora PayTech.

Cechą odróżniającą w istotny sposób pozabankowe podmioty rynku płatności jest brak jakichkolwiek placówek. W tym aspekcie PayTechy przyjmują cechy podobne do banków cyfrowych (wirtualnych). Istotny jest w tym zakresie fakt, że obecnie takie rozwiązanie jest akceptowane przez klientów. Dwie dekady temu w pełni wirtualny dostawca usług finansowych nie mógł liczyć na pełne zaufanie klientów i nie zaspokajał ich wszystkich potrzeb⁹⁹. Współcześni klienci oczekują przede wszystkim bezproblemowych i sprawnych rozwiązań¹⁰⁰.

Podmioty z branży PayTech opierają swój model biznesowy na świadczeniu usług w środowisku całkowicie elektronicznym i mobilnym. Wykorzystują przy tym funkcjonalność i zasoby innych podmiotów (poprzez interfejsy API)¹⁰¹. Czynniki te wpływają na ograniczenie potrzeb inwestycyjnych i niskie koszty prowadzonej działalności.

PayTechy docierają z ofertą do coraz większej grupy klientów. Nie są to już wyłącznie osoby młode. Na przyspieszenie akceptacji cyfrowych rozwiązań płatniczych wśród starszych pokoleń bez wątpienia wpłynął kryzys pandemiczny. Ponadto podmioty z grupy PayTech mogą również obsługiwać osoby wykluczone bankowo, a posiadające telefon z zainstalowaną aplikacją umożliwiającą włączenie usług płatniczych do usług telekomunikacyjnych.

Wśród wewnętrznych czynników rozwoju instytucji zaliczanych do sektora PayTech ważna jest ich kultura organizacyjna oraz struktura pozwalająca im wdrażać nowe technologie szybciej niż tradycyjne banki, a tym samym lepiej odpowiadać na oczekiwania klientów¹⁰². Ponadto podmioty działające w środowisku cyfrowym są z reguły bardziej zorientowane na technologię i w rezultacie znacznie szybsze w dostosowywaniu się do zmian niż tradycyjne banki¹⁰³.

⁹⁹ Przykładem może być casus mBanku, którego pierwotny model biznesowy opierał się na idei banku w pełni wirtualnego. Ze względu na brak ówczesnej gotowości klientów do akceptacji takiego rozwiązania jego właściciele podjęli decyzję o modyfikacji modelu w kierunku uzupełnienia kanałów dostępu o placówki bankowe.

¹⁰⁰ S. Davies, D. Jackett, M., Kashyap, D. Nicolacakis, M. Qureshi, J. Shipman, *Customers in the spotlight – how FinTech is reshaping banking*, Global FinTech Survey, 2016.

¹⁰¹ G. Kotliński, P. Marszałek, K. Waliszewski, A. Warchlewska, *Wpływ nowoczesnych technologii na zmianę modeli biznesowych banków*, Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, WIB PAB 1/2022, Warszawa 2022, s. 30.

¹⁰² J. Jagtiani, K. John, *Fintech: the impact on consumers and regulatory responses*, Journal of Economics and Business, 2018, vol. 100, s. 1–6.

¹⁰³ K. Schmidt-Jessa, *Bank internetowy (digital-only bank) – nowy model bankowości*, w: K. Perez (red.), *Innowacje finansowe w gospodarce 4.0*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2021.

Warto jednak zaznaczyć, że zarówno cechy podmiotów branży PayTech, jak i zewnętrzne uwarunkowania ich działalności obrazują aktualny status quo i nie ukazują dynamiki zmian w analizowanych obszarach. Ponadto dla określenia rzeczywistych perspektyw rozwoju sektora i poszczególnych podmiotów branży kluczowe są wzajemne powiązania między czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi.

Nie można pominąć faktu, że świadczenie usług płatniczych staje się również domeną sektora BigTech. Tworzą go takie podmioty jak np. Google, Facebook, Amazon, które bazując na dużym zaawansowaniu technologicznym platform cyfrowych, wysokiej kapitalizacji rynkowej, rozpoznawalnej marce i ugruntowanej pozycji rynkowej, a także globalnym zasięgu tworzą ofertę cyfrowych usług płatniczych. Ich model biznesowy opiera się na trzech kluczowych elementach, które wzajemnie się wzmacniają: analizie danych, efektach sieciowych i powiązanych obszarach działalności¹⁰⁴.

Podsumowanie

W ostatnich kilkunastu latach branża płatnicza przeszła ogromną transformację. Nowe regulacje, technologie i oczekiwania klientów spowodowały znaczące zmiany w usługach i mechanizmach płatności, a także stworzyły możliwości rozwoju na rynku płatności podmiotów niebankowych dysponujących nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi. Rozwiązania płatnicze podmiotów z grupy PayTech w wielu obszarach okazały się sprawniejsze i tańsze niż wykorzystywane przez tradycyjnych dostawców, za których uznawane są banki. Również w kwestii obsługi klientów i zabezpieczenia przed ryzykiem dorównały lub nawet prześcignęły rozwiązania bankowe.

Przedstawione wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rozwoju sektora PayTech w postaci ich mocnych i słabych stron oraz stojących przed nimi szans i zagrożeń mogą stanowić punkt wyjścia do dyskusji na temat kierunków zmian na rynku płatności w Polsce. Świadomość banków w zakresie mocnych stron PayTechów wymusza ich przyspieszoną transformację cyfrową w obszarze płatności. Z drugiej strony banki poszukują swojego miejsca w ekosystemie płatności w charakterze nie tylko konkurenta, ale przede wszystkim kooperanta dla sektora PayTech. Wymagają tego zauważalne szczególne właściwości modeli biznesowych PayTechów, oparte z jednej strony na nowoczesnych i stale aktualizowanych technologiach, a z drugiej na całkowicie odmiennym od banków podejściu do realizacji potrzeb klientów w sferze usług płatniczych.

Warto podkreślić, że rozwój sektora PayTech na poziomie krajowym (lub regionalnym) zależy od narzędzi administracyjnych i prawnych¹⁰⁵. Wskazują na

¹⁰⁴ J. Harasim, *FinTechs, BigTechs and Banks – When Cooperation and When Competition?* *Journal of Risk and Financial Management*, 2021, vol. 14, s. 2.

¹⁰⁵ B.C. Boyer, H. Kempf, *Regulatory arbitrage and the efficiency of banking regulation*, *Journal of Financial Intermediation* 41, 2020.

to na przykład wyniki badania dotyczącego wpływu wprowadzenia Dyrektywy PSD 2 na rozwój sektora PayTech w Europie¹⁰⁶. Analizując kierunki rozwoju rynku płatności w Polsce nie można abstrahować od trendów w globalnych płatnościach. Nie chodzi w tym wypadku wyłącznie o innowacje płatnicze pojawiające się na świecie, ale także o przedsięwzięcia zmierzające do stworzenia globalnego systemu płatności bez barier geograficznych i regulacyjnych.

Uwzględniając poruszone powyżej kwestie można uznać, że sektor PayTech w Polsce ma duży potencjał rozwojowy, a sytuacja w jego otoczeniu dodatkowo mu sprzyja. Zidentyfikowane poważne zagrożenia dotyczą głównie perspektywy długoterminowej.

Projekt finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019 – 2022, nr projektu 004/RID/2018/19, kwota finansowania 3.000.000 zł.

¹⁰⁶ M. Polasik, A. Hutarska, R. Iftikhar, Š. Mikula, *The impact of Payment Services Directive 2 on the PayTech sector development in Europe*, Journal of Economic Behavior and Organization, 2000, vol. 178.

Rozdział 6

Paweł Niedziółka

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W GOSPODARSTWIE DOMOWYM

Wstęp

Zarządzanie finansami w gospodarstwie domowym wiąże się z ryzykiem. Etymologia wyrazu „ryzyko” wskazuje na starożytnie słowo „risicare” oznaczające „odważyć się”¹⁰⁷. Na ryzyko zatem nie jest się skazanym, ale jest ono skutkiem wcześniej podjętych decyzji. Ryzyko wiąże się z aktywnością oraz dokonywaniem wyborów. Celem każdego podmiotu (również gospodarstwa domowego) pozostaje optymalizacja relacji między ryzykiem i oczekiwanymi korzyściami z tytułu jego ponoszenia. Ryzyko tym różni się od niepewności, iż jest mierzalne. Podejmując ryzyko nie są wprowadzane znane wymierne konsekwencje takiej decyzji, ale można je oszacować. Skutki te mogą być wyłącznie niepożądane lub nie wystąpić (negatywna koncepcja ryzyka, tzw. ryzyko czyste) lub też wiązać się z możliwością poniesienia straty lub realizacji dodatkowej stopy zwrotu (neutralna koncepcja ryzyka, tzw. ryzyko spekulacyjne)¹⁰⁸. Gospodarstwo domowe może zająć wobec ryzyka jedną z wymienionych poniżej postaw¹⁰⁹:

- awersja – unikanie ryzyka nawet w środowisku wysokich oczekiwanych stóp zwrotu,
- neutralność – ponoszone ryzyko jest wprost proporcjonalne do oczekiwanych korzyści,
- skłonność – podejmowanie nadmiernego ryzyka w stosunku do potencjalnych zysków.

W przypadku gospodarstwa domowego wyobrazić sobie można scenariusz, w którym trudno będzie określić spójną i konsekwentną postawę wobec ryzyka

¹⁰⁷ P. L. Bernstein: *Przeciw Bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. WIG-Press, Warszawa 1997, s. 19–20.

¹⁰⁸ D. Dziawgo: *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1998, s. 16.

¹⁰⁹ K. Jajuga: *Koncepcja ryzyka i proces zarządzania ryzykiem – wprowadzenie*. (w) *Zarządzanie ryzykiem*. Red. K. Jajuga, PWE, Warszawa 2007, s. 14 oraz I. Ćwięczek: *Postawy jednostek wobec ryzyka w różnych ujęciach teoretycznych*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2002, 549, s. 39 – 40.

(np. bardzo konserwatywne podejście w zakresie inwestowania wolnych środków przy jednoczesnym unikaniu ubezpieczeń).

Ryzyko jest kategorią dynamiczną i zmienną w czasie (na co wpływ ma między innymi postęp techniczny), ściśle powiązaną z właściwie wszystkimi sferami aktywności finansowej gospodarstwa domowego.

Analiza ryzyka z punktu widzenia gospodarstwa domowego zasadniczo różni się od perspektywy reprezentowanej przez przedsiębiorstwo niefinansowe, instytucję finansową lub instytucję kredytową. Wynika to z czterech zasadniczych powodów. Po pierwsze gospodarstwa domowe nie odznaczają się tak wysokim poziomem merytorycznym w zakresie zarządzania finansami i ryzykiem z tym związanym jak wymienione wcześniej instytucje. Przeprowadzone badania ankietowe wskazują, że istotna część respondentów osiąga bardzo niskie wyniki w teście oceniającym poziom świadomości ryzyka. Relatywnie wyższą świadomością ryzyka odznaczają się osoby młodsze, z wyższym wykształceniem i wyższym poziomem dochodu. Wreszcie świadomość ryzyka staje się obecnie jedną z najważniejszych kompetencji do podnoszenia poziomu ogólnej wiedzy finansowej. Dotyczy to zwłaszcza gospodarstw domowych o niskich dochodach¹¹⁰. Po drugie, gospodarstwa domowe nie poświęcają tyle czasu i uwagi zarządzaniu ryzykiem co podmioty profesjonalne. Po trzecie nie korzystają z baz danych i wyrafinowanych metod kwantyfikacji ryzyka (zwłaszcza rynkowego). Po czwarte nie jest dla nich dostępne pełne spektrum instrumentów ochrony przed ryzykiem (np. instrumenty pochodne, sekurytyzacja, itd.). Przedstawione powyżej względy zadecydowały o narracji zastosowanej w niniejszym rozdziale monografii oraz o strukturze prezentacji ryzyka, na które narażone są gospodarstwa domowe.

Celem tej części monografii jest z jednej strony przedstawienie taksonomii i charakterystyki ryzyka ponoszonego przez gospodarstwa domowe, z drugiej zaś strony ukazanie wybranych rozwiązań z obszaru zarządzania ryzykiem. Proces zarządzania ryzykiem w gospodarstwie domowym wpisuje się jednocześnie w planowanie finansowe gospodarstwa domowego¹¹¹. Rozdział ten podzielono na trzy części. W pierwszej z nich skoncentrowano się na dwóch aspektach: czynnikach ryzyka, które oddziałują na gospodarstwo domowe, wpływ ten jest nie do uniknięcia i dotyczy właściwie wszystkich gospodarstw domowych oraz na pewnych rekomendacjach (zasadach), które powinny towarzyszyć decyzjom obarczonym ryzykiem. Drugi podrozdział koncentruje się na ryzyku związanym z osiąganymi dochodami i posiadanym majątkiem oraz decyzjami inwestycyjnymi. Trzecią część poświęcono wybranym aspektom ryzyka wynikającego z zaciąganych zobowiązań (w tym takim, które w finansach korporacji lub instytucji finansowych nazywane są pozabilansowymi).

¹¹⁰ T. Potocki: *Świadomość ryzyka decyzji finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów 2018, 160, s. 163–164. Szerzej na temat edukacji finansowej w: *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*. Red. M. Iwanicz – Drozdowska, A. Nowak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

¹¹¹ K. Waliszewski: *Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych: znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki*. Problemy Zarządzania 2014, vol. 12, nr 4 (48), t. 1, s. 209 – 210.

1. Zarządzanie ryzykiem w krótkim i długim okresie – wybrane aspekty ryzyka egzogenicznego i rekomendacje

Na ostateczny poziom całkowitego ryzyka ponoszonego przez gospodarstwo domowe wpływ mają zarówno czynniki egzogeniczne (zewnętrzne), jak i endogeniczne (wewnętrzne). Na pierwszą grupę determinant gospodarstwa domowe nie mają istotnego wpływu. Wśród nich wyróżnić można sytuację makroekonomiczną, politykę fiskalną, koniunkturę na rynkach finansowych i surowcowych, reżim kursowy i zmienność kursu walutowego oraz politykę klimatyczną.

Wysoka dynamika cen konsumpcyjnych obniża siłę nabywczą uzyskiwanego przez gospodarstwo domowe dochodu (z tytułu pracy oraz wszelkiego rodzaju transferów o charakterze socjalnym lub społecznym). Powoduje również erozję oszczędności utrzymywanych na rachunkach bankowych lub w formie gotówki. Wpływ inflacji na poszczególne gospodarstwa domowe jest zróżnicowany. Zależy bowiem od dwóch czynników: struktury wydatków (na ile jest ona zbieżna ze strukturą indeksów opisujących dynamikę cen) oraz poziomu dochodu. Inflacja bowiem ma szczególnie negatywny wpływ na portfele gospodarstw domowych o niskich dochodach, wydatkowanych przede wszystkim na artykuły pierwszej potrzeby. Inflacja, zgodnie z koncepcją parytetu siły nabywczej, ma również wpływ na kurs walutowy w systemie płynnego kursu walutowego. Występuje także przeciwna zależność: zmiana kursu walutowego oddziałuje na dynamikę zmian cen konsumpcyjnych. W przypadku deprecjacji kursu waluty krajowej *ceteris paribus* następuje wzrost cen surowców energetycznych w przeliczeniu na walutę krajową. Wskutek aktywacji tzw. efektu przenoszenia, wywołany deprecjacją kursu walutowego wzrost cen ropy naftowej, gazu oraz innych nośników energii oddziałuje na wzrost inflacji. U progu 2022 roku obserwowane jest nałożenie się deprecjacji kursu złotego na wzrost cen surowców energetycznych na rynkach międzynarodowych, wynikający z jednej strony z zaostrzenia polityki klimatycznej Unii Europejskiej, z drugiej strony z nasycenia treścią polityczną działań głównych eksporterów surowców energetycznych. Czynniki te uważany jest powszechnie za główne źródło inflacji w Polsce¹¹². Zwiększenie wydatków gospodarstw domowych na energię elektryczną, ciepłą oraz gaz istotnie uszczupla ich dochody, przyczyniając się do redukcji konsumpcji i osłabienia koniunktury gospodarczej. Z kolei zmniejszenie tempa wzrostu gospodarczego to ryzyko wzrostu bezrobocia. Jeśli dotknie ono dane gospodarstwo domowe, skutki z punktu widzenia zdolności do pokrywania niezbędnych wydatków są oczywiste. Ważny jest jednak również

¹¹² Kluczowe znaczenie czynników podażowych dla wzrostu wskaźnika CPI potwierdza Narodowy Bank Polski, dodając jednocześnie, że na wzrost cen wpływ miało także złagodzenie restrykcji epidemicznych, korzystna sytuacja gospodarcza oraz wzrost dochodów gospodarstw domowych – por. *Raport o stabilności systemu finansowego*, Narodowy Bank Polski, Grudzień 2021, s. 14, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf122021.pdf?v=2> (dostęp 20.01.2022).

efekt pośredni, gdyż wzrost bezrobocia kreuje presję na redukcję poziomu realnych wynagrodzeń, oddziałując na siłę nabywczą. W kontekście inflacji należy wspomnieć o reakcji banku centralnego w postaci podwyżki stóp procentowych. Konsekwencje tego rodzaju decyzji władz monetarnych zostały opisane w podrzdziale poświęconym ryzyku związanym z zobowiązaniami gospodarstw domowych. Osłabienie tempa wzrostu gospodarczego przy w dużej mierze sztywnych wydatkach budżetowych oraz intencji utrzymania równowagi budżetowej kreuje ryzyko zaostrzenia polityki fiskalnej. Dominującą obecnie tendencją w tym zakresie w Unii Europejskiej jest poszerzanie spektrum podatków przy względnej stabilizacji stawek podatkowych. Rosnące obciążenia podatkowe są kolejnym zagrożeniem dla gospodarstw domowych z punktu widzenia ich zdolności do pokrywania bieżących wydatków oraz inwestowania.

Pewne przejawy ryzyka egzogenicznego ujawniły się podczas pandemii COVID-19. Okazało się, że ryzyko z punktu widzenia gospodarstwa domowego wiąże się także z tym, w jakich branżach gospodarki zatrudnione są osoby tworzące tę wspólnotę. Pewne sektory gospodarki (np. stacjonarny handel detaliczny, rozrywka) bardzo ucierpiały, inne zaś zanotowały dynamiczny wzrost (informatyka, e-commerce)¹¹³.

Jak już wspomniano, wpływ gospodarstw domowych na czynniki ryzyka egzogenicznego jest marginalny lub ograniczony. Właściwie można sprowadzić go do wyboru politycznego, wspierającego model państwa, polityki gospodarczej, fiskalnej i monetarnej proponowany przez daną partię polityczną. W dalszym ciągu jednak nie można mówić o realnych możliwościach bezpośredniego oddziaływania na procesy o charakterze globalnym. Nie oznacza to jednak braku możliwości ograniczania skutków ryzyka egzogenicznego. Takim rozwiązaniem jest zmiana stylu życia polegająca na rozważnym planowaniu wydatków, aby kupować faktycznie potrzebne rzeczy i nie traktować zakupów jako formy spędzania wolnego czasu lub antidotum na stres. Z kwestią tą łączy się również nadmierne zużywanie mediów oraz zakup zbyt dużej ilości żywności, której coraz więcej jest potem wyrzucane¹¹⁴. Oszczędzanie zasobów, stosowanie zasady „zero-waste economy”¹¹⁵ oraz przemyślane i ograniczone do faktycznych potrzeb wydatki wpisują się w spektrum ogólnych zasad zarządzania finansami gospodarstw domowych, w tym związanym z tym ryzykiem. Przede wszystkim należy pamiętać o tym, że poszczególne czynniki ryzyka są ze sobą powiązane, co wykazano na przykładzie ryzyka inflacji i ryzyka kursu walutowego.

¹¹³ Z. Korzeb, P. Niedziółka: *Resistance of commercial banks to the crisis caused by the COVID-19 pandemic: the case of Poland*. *Equilibrium* 2020, 15, s. 205–234.

¹¹⁴ Według danych PROM (Program Racjonalizacji i Ograniczenia Marnotrawstwa Żywności) w Polsce każdego roku marnuje się ok. 5 mln ton żywności. Wyniki badań Polskiego Instytutu Ekonomicznego przeprowadzonych w 2019 r., wskazują aż na 9 mln ton jedzenia, co plasowało Polskę na piątym miejscu w Unii Europejskiej – por. Ł. Kotkowski: *Polacy marnują miliony ton żywności. Powinniśmy się spalić ze wstydu!*, 21.11.2021, <https://spidersweb.pl/2021/11/marnowanie-zywnosci-polska-2021.html> (dostęp 19.01.2022).

¹¹⁵ Szerzej na temat realizacji tej idei w gospodarstwie domowych np. w: B. Johnson: *Zero Waste Home: The Ultimate Guide to Simplifying Your Life by Reducing Your Waste*, Scribner Book Company, New York 2013.

Drugą ważną regułą jest dywersyfikacja. Ogranicza ona ryzyko ponoszone przez gospodarstwo domowe w tym sensie, że poszczególne aktywa różnie reagują na zmiany koniunktury, odznaczają się odmiennymi relacjami ryzyko–stopa zwrotu oraz zróżnicowanym poziomem płynności. Dywersyfikacja zapewnia względną stabilność dochodu lub wartości majątku przy pozostawieniu gospodarstwu domowemu możliwości szybkiego i bez większych strat upłynnienia niektórych aktywów, jeśli pojawią się niespodziewane wydatki.

Trzecia reguła to korzystanie z ofert (kredytowo – pożyczkowych oraz inwestycyjnych) jedynie wtedy, gdy są one w pełni zrozumiałe, a kontrahent odznacza się wiarygodnością. Wiarygodność tę można zweryfikować poprzez przegląd informacji dostępnych w sieci Internet, mediach społecznościowych, KRS, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych, płatnych serwisach (np. Biura Informacji Kredytowej lub wywiadowni gospodarczych) oraz poprzez sprawdzenie czy kontrahent nie występuje na liście ostrzeżeń publicznych Komisji Nadzoru Finansowego. Brak negatywnych informacji nie powinien być jednak automatyczną przesłanką zawarcia umowy. Ważne są również takie kwestie jak okres prowadzenia działalności, reputacja oraz treści umowy, którą gospodarstwo domowe zamierza zawrzeć.

Kolejna zasada to adekwatność. Dotyczy to między innymi decyzji ekonomicznej w stosunku do okresu w życiu domowników. Pewne inwestycje przynoszą bowiem wysoką stopę zwrotu, ale dzieje się to w długim okresie, w krótkim natomiast możliwa jest gwałtowna utrata ich wartości (np. dzieła sztuki, akcje). Z tego powodu trudno uzasadnić tego rodzaju inwestycje u progu wieku emerytalnego. Adekwatność to także związek między stabilnością źródeł finansowania i okresem zwrotu z inwestycji. W tym kontekście trudno byłoby uznać za rozsądny zakup (choćby częściowy) nieruchomości ze środków pochodzących z udostępnionego przez bank limitu w koncie (rachunku płatniczym).

Nie można również poddawać się emocjom, owczemu pędowi, agresywnej reklamie oraz przeświadczeniu o istnieniu wyjątkowych okazji, z których należy niezwłocznie skorzystać. Zasada ta wpisuje się w dyskusję o racjonalności decyzji charakteryzującej tradycyjną teorią ekonomii oraz o heurystykach, framingu, anomaliach rynkowych i innych zagadnieniach nurtu behawioralnego¹¹⁶. Niezależnie jednak od niej pośpiech, uleganie sugestiom, naiwność lub nadmierne zaufanie nie są dobrymi doradcami gospodarstw domowych, gdy te podejmują decyzje ekonomiczne.

¹¹⁶ Szerzej na temat finansów behawioralnych między innymi w: K. Borowski: *Finanse behawioralne. Modele*. Difin, Warszawa 2014; M. Czerwonka, B. Gorlewski: *Finanse behawioralne. Zachowania inwestorów i rynku*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007 oraz A. Szyska: *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2007.

2. Ryzyko związane z osiąganym dochodem i posiadanym majątkiem

Często popełnianym błędem i przyczyną materializacji ryzyka polegającego na pogorszeniu się relacji między dochodem i wydatkami (w dużej mierze sztywnymi) jest przyjęcie założenia o stałości lub systematycznym wzroście uzyskiwanego wynagrodzenia. Wynika to z nadmiernego optymizmu, najczęściej u osób młodych, które nie doświadczyły jeszcze skutków kryzysu gospodarczego. Realne dochody mogą ulec zmniejszeniu wskutek inflacji, redukcji uposażenia, utraty pracy, problemów zdrowotnych lub innych nieprzewidzianych zdarzeń (np. konieczność sprawowania opieki nad inną osobą lub zmiany miejsca zamieszkania). Ryzyko jedynie niektórych spośród wyżej wymienionych zdarzeń (np. utrata pracy, choroba) można ograniczyć za pomocą ubezpieczeń. Niezależnie jednak od tego, godnym uwagi rozwiązaniem pozostaje świadome zarządzanie ryzykiem zmienności uzyskiwanego dochodu. Polega ono na stworzeniu pewnego rodzaju planu rozporządzania nim z klarowanym i stabilnym podziałem środków na poszczególne cele oraz pozostawieniem części dochodu w postaci płynnych aktywów, które będzie można wykorzystać na nieprzewidziane i konieczne wydatki lub wtedy, gdy dochód ulegnie redukcji. W planie takim powinno znaleźć się również miejsce na oszczędności i inwestycje. Najprostszym rozwiązaniem pozostaje ulokowanie środków na rachunku bankowym (dla osób fizycznych są to rachunki oszczędnościowe lub oszczędnościowo – rozliczeniowe), ewentualnie zawarcie umowy depozytu (lokata terminowa). Jednak i taka decyzja nie jest wolna od ryzyka. Po pierwsze w środowisku wysokiej inflacji i ujemnych realnych stóp procentowych taka decyzja prowadzi do spadku siły nabywczej zdeponowanych środków. Po drugie wyobrazić sobie można (zwłaszcza w przypadku małych banków komercyjnych oraz niektórych banków spółdzielczych) podwyższone ryzyko ich niewypłacalności. Ryzyko to można zneutralizować deponując w danym banku środki do wysokości limitów określonych w systemie gwarantowania depozytów. Po trzecie wreszcie obserwuje się obecnie coraz więcej przypadków kradzieży środków z rachunków bankowych. Ten aspekt wydaje się obecnie najistotniejszy i wiąże się z uprzednim brakiem ostrożności i umożliwieniem przez samego klienta dostępu przestępcom do rachunku bankowego. Odbywa się to poprzez mimowolne zainstalowanie na komputerze lub w telefonie aplikacji śledzącej logowanie i wychytującej dane niezbędne do uzyskania dostępu do oszczędności lub aplikacji instalującej stronę internetową łudząco podobną do strony internetowej banku. Niekiedy klienci banków, przeświadczeni, że kontaktuje się z nimi osoba bliska, pracownik banku lub policjant, podają telefoniczne wszystkie niezbędne do zalogowania i przelania środków informacje. Dlatego UOKiK zaleca ostrożność w sytuacjach, gdy konsument¹¹⁷:

¹¹⁷ Nie daj sobie ukraść pieniędzy z konta – UOKiK ostrzega, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, 09.06.2021, https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=17553 (dostęp 14.01.2022).

- dostaje SMS z informacją, że musi dopłacić do przesyłki wraz z linkiem do przelewu,
- sprzedaje coś na portalu aukcyjnym, a potencjalny klient chce się kontaktować poza tym portalem,
- odbiera telefon od osoby przedstawiającej się jako pracownik banku z informacją o nieautoryzowanej transakcji albo ktoś prosi klienta o zainstalowanie aplikacji,
- otrzymuje prośbę o podanie numeru karty płatniczej i kodu CVV/CVC,
- dostaje podejrzane SMS-y autoryzacyjne z banku (powinny zawierać dokładne informacje o transakcji),
- otrzymuje prośby o numeru telefonu autoryzacji.

W przypadku stwierdzenia dokonania przestępstwa (kradzież środków z rachunku bankowego) należy to jak najszybciej (i nie później niż w ciągu 13 miesięcy) zgłosić bankowi, zmienić dane do logowania i zastrzec kartę płatniczą. Kolejnym krokiem jest powiadomienie Policji. Bank powinien przeanalizować reklamację i ustalić, czy i w jakim stopniu za zaistniałą sytuację odpowiada klient. Jeśli klient nie ponosi takiej odpowiedzialności, środki zostaną zwrócone. Należy jednocześnie dodać, że w tego rodzaju sytuacjach stosunkowo rzadko występuje wina banku, a odzyskanie środków odznacza się niskim prawdopodobieństwem. Dzieje się tak dlatego, że ukradzione środki są przelewane na rachunek przestępcy (najczęściej założony z wykorzystaniem sfałszowanych lub ukradzionych dokumentów) i następnie niezwłocznie wypłacane w gotówce.

Gospodarstwa domowe utrzymują niekiedy część oszczędności w walutach obcych. Zazwyczaj są to waluty tworzące główne pary walutowe (ang. *Majors, Major Pairs*), czyli EUR, USD, JPY, GBP oraz CHF. W tym przypadku należy liczyć się z ryzykiem zmienności kursu walutowego oraz ryzykiem *spreadu* (kurs kupna w banku lub w kantorze dla relatywnie niewielkich wolumenów oraz operacji gotówkowych znacząco odbiega in minus na przykład od kursu średniego podawanego przez NBP).

Kolejną możliwością inwestycyjną dla gospodarstw domowych są papiery wartościowe. Zarządzanie ryzykiem w tym przypadku sprowadza się do:

- przestrzegania zasad dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, służących optymalizacji relacji oczekiwana stopa zwrotu – ryzyko¹¹⁸,
- niepoddawania się emocjom i owczemu pędowi, aby nie nabywać instrumentów w szczycie hossy giełdowej lub sprzedawać na dnie bessy,
- wnikliwej analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej emitentów papierów wartościowych na podstawie publikowanych przez nich sprawozdań finansowych i komunikatów oraz analiz sporządzanych przez domy maklerskie. W każdym przypadku (dotyczy to zarówno akcji, jak i obligacji) źródłem ryzyka specyficznego waloru jest bowiem ryzyko kredytowe. Jego poziom wyznaczony w oparciu o historyczne i prognozowane wyniki finansowe decyduje następnie o wycenie instrumentu finansowego i jego płynności.

¹¹⁸ Zgodnie z teorią portfelową całkowite ryzyko portfela papierów wartościowych jest sumą ryzyka systematycznego oraz specyficznego. W wyniku dywersyfikacji portfela możliwa jest znacząca redukcja ryzyka specyficznego.

Co do zasady papiery dłużne wyemitowane przez dany podmiot odznaczają się niższym ryzykiem niż akcje tego samego emitenta (obsługa długu jest spójniejsza wyżej w hierarchii podporządkowania), gwarantując jednocześnie okresowe kupony odsetkowe. W przypadku akcji, nawet mimo istnienia polityki dywidendy, okresowy podział zysku wśród akcjonariuszy nie jest pewny. Rozwiązaniem neutralizującym ryzyko związane z inwestowaniem na rynku kapitałowym jest zakup jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych emitowanych przez fundusze inwestycyjne. Na rynku oferowanych jest szereg funduszy o różnym profilu ryzyka i dekompozycji portfela, a zarządzają nimi wykwalifikowani i certyfikowani doradcy inwestycyjni.

Coraz więcej gospodarstw domowych inwestuje w nieruchomości. W tym przypadku liczyć się należy z następującymi czynnikami ryzyka:

- sprzedaż nieruchomości w okresie do 5 lat od końca roku kalendarzowego, w którym nastąpił jej zakup, wiąże się z koniecznością uiszczenia podatku,
- potencjalny wzrost podatku od wynajmu lub wprowadzenie dodatkowych obciążeń fiskalnych (np. podatek katastralny lub odmienne zasady dla łącznych wpływów z wynajmu powyżej określonej kwoty rocznie),
- ryzyko związane ze zmiennością stawek z wynajmu, możliwością przeniesienia wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości na najemców oraz ryzyko wynikające z braku płatności ze strony najemców i ograniczonych możliwości ich eksmisji. Zarządzanie ryzykiem w tym obszarze sprowadza się do konstrukcji umowy w sposób umożliwiający przeniesienie wzrostu kosztów na najemców oraz zapewniający kaucję pokrywającą ryzyko zniszczenia nieruchomości.

Inwestowanie w nieruchomości może również przybrać formę pośrednią (np. zakup jednostek w funduszach nieruchomościowych typu REIT), lecz w tym przypadku inwestor nie jest bezpośrednio właścicielem nieruchomości i nie może jej sprzedać w dogodnym dla siebie momencie. Może natomiast upłynnić jednostki funduszu, ponosząc ryzyko zmienności ich cen oraz ryzyko płynności. Dość popularną formą inwestycji nieruchomościowych w ostatnich latach są także condohotele. Rynek condohoteli znajduje się jednak dopiero w okresie rozwoju, aktywa te nie są płynne, a zasady ustalania przychodu inwestora i podziału kosztów pomiędzy operatorem i inwestorem często nieprecyzyjne i skomplikowane¹¹⁹.

Coraz większą popularnością cieszą się też inwestycje alternatywne, z których stopa zwrotu co do zasady ma odznaczać się ujemną korelacją w stosunku do inwestycji w instrumenty rynku kapitałowego. Przykładem inwestycji alternatywnych są dzieła sztuki. Angażując środki w tego typu aktywa należy brać pod uwagę następujące czynniki ryzyka:

- ryzyko autentyczności obiektu – można je ograniczyć kupując dzieła sztuki w renomowanych domach aukcyjnych i uzyskując certyfikaty autentyczności sygnowane przez rzeczoznawców,

¹¹⁹ Por. M. Kozińska: *Condohotele jako przykład produktu dla klientów private banking*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2019, 387, s. 86–100.

- ryzyko płynności – atrakcyjność danego obiektu jest kwestią subiektywną i mimo woli jego sprzedawcy, w danym momencie może nie być zainteresowania określonym twórcą, czy nurtem w sztuce,
- nie jest prawdą, że wszystkie dzieła sztuki (nawet klasy muzealnej) systematycznie zwiększają swoją wartość (przykładem jest spadek cen malarstwa średniowiecznego w 2021 r., będący impulsem do zakupów tego rodzaju prac przez niektóre polskie muzea),
- obrót dziełami sztuki wiąże się z wysokimi prowizjami (ok. 20% zarówno w przypadku kupna, jak i sprzedaży) i niekiedy również dodatkowo opłatą *droit de suite* – choćby z tego powodu inwestycja musi mieć charakter długoterminowy,
- nie ma obiektywnych metod wyceny dzieł sztuki, a rynek podlega modom i fluktuacjom.

Inwestycje alternatywne wymagają wiedzy nie tylko z obszaru finansów, ale również danego rodzaju aktywów, stąd zarządzanie ryzykiem w tym przypadku oznacza konieczność zgłębienia badanej problematyki oraz skorzystania z fachowego doradztwa.

Reasumując rozważania poświęcone zarządzaniu ryzykiem związanym z posiadaniem majątku i jego pomnażaniem, należy podkreślić konieczność zdefiniowania *a priori* jego struktury oraz struktury wewnętrznej każdej kategorii (np. w ramach inwestycji alternatywnych część środków wydatkować na zakup dzieł młodych twórców, część na malarstwo z okresu międzywojennego, itd.). Ważna jest też dywersyfikacja oparta o kryterium płynności. Należy jednocześnie pamiętać, że utrzymywanie aktywów wiąże się między innymi z kosztami ubezpieczenia oraz okresowej wyceny.

3. Ryzyko związane z zobowiązaniami

Zarządzanie ryzykiem w gospodarstwie domowym dotyczy również źródeł finansowania nabywanego majątku lub bieżącej konsumpcji. Kluczową kwestią pozostaje w każdym przypadku stabilność finansowania, adekwatność kwoty w stosunku do możliwości obsługi, adekwatność okresu do czasu, w którym uzyskiwane są korzyści ze sfinansowanej kredytem lub pożyczką inwestycji oraz cena finansowania.

Cena finansowania zależy od jego rodzaju, okresu oraz ryzyka ponoszonego przez kredytodawcę. W Polsce odsetki ustawowe odpowiadają sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i 3,5 punktów procentowych, zaś maksymalna wysokość odsetek wynikających z czynności prawnej nie może w stosunku rocznym przekraczać dwukrotności wysokości odsetek ustawowych¹²⁰. Maksymalne oprocentowanie odnosi się najczęściej do pożyczek i kredytów konsump-

¹²⁰ Por. art. 359 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93.

cyjnych, kredytów gotówkowych oraz kredytów w karcie kredytowej. W dobie walki z inflacją oraz systematycznych podwyżek stopy referencyjnej odsetki płacone od tego rodzaju zobowiązań rosną zatem w podwójnym tempie w stosunku do zmian stopy referencyjnej. Drugim komponentem kosztu finansowania są prowizje. Zgodnie z art. 36a Ustawy o kredycie konsumenckim¹²¹ maksymalny poziom kosztów pozaodsetkowych w Polsce to 25% pożyczonej kwoty plus 30% za każdy rok kredytowania, jednak nie więcej niż 100% kredytu. Przedstawione powyżej formuły powinny być punktem odniesienia i pomocą w odpowiedzi na pytanie, czy oferta kredytowa jest atrakcyjna. Porównywalność różnych ofert kredytowych zapewnia jednak dopiero rzeczywista roczna stopa procentowa, której wzór podano w załączniku nr 4 do Ustawy o kredycie konsumenckim¹²². Wybór propozycji odznaczającej się najniższym kosztem finansowania jest formą zarządzania ryzykiem, gdyż minimalizacja ceny kredytu ogranicza ryzyko niewywiązania się z zobowiązań. Oprócz wysokości oprocentowania oraz płaconych na wstępie prowizji, istotny jest także poziom prowizji od przedterminowej spłaty kredytu. Kwota kredytu powinna być dostosowana do zdolności płatniczych gospodarstwa domowego, stąd niekiedy warto zastanowić się, czy na przykład nie lepiej jest nabyć najpierw mniejsze mieszkanie, a zamienić je na większe dopiero po kilku latach, gdy już ustabilizują się lub zwiększą dochody, a część dotychczasowego kredytu zostanie spłacona. Należy też pamiętać, że odsetki i prowizje bankowe oraz rata kapitałowa to nie wszystkie obciążenia związane z zaciągniętym zobowiązaniem. Tymi często pomijanymi w kalkulacji pozycjami są ubezpieczenia (nieruchomości, od utraty pracy, na życie) oraz koszty utrzymania nieruchomości.

Na zdolność kredytową gospodarstw domowych korzystających z kredytów i pożyczek wpływa ryzyko rynkowe, czyli ryzyko stopy procentowej oraz niekiedy również ryzyko walutowe. Stopy procentowe podlegają fluktuacjom, których źródłem jest coraz częściej polityka banku centralnego. Na przykładzie Narodowego Banku Polskiego u progu pandemii COVID-19 można wykazać, że nie tylko dynamika cen konsumpcyjnych, ale i przesłanki związane z koniunkturą gospodarczą należą do determinant decyzji dotyczących stóp procentowych¹²³. Wprawdzie dzięki obniżkom dokonany w pierwszym okresie kryzysu pandemicznego duża część kredytobiorców odczuła istotną ulgę, lecz jednocześnie środowisko niskich stóp procentowych sprzyja spekulacji na rynku nieruchomości i jest źródłem powstania portfela kredytów, których jakość znacząco obniża się wraz z późniejszymi podwyżkami, będącymi reakcją na wzrost inflacji. Ograniczyć ryzyko stopy procentowanej można dzięki zawarciu umowy kredytowej w oparciu o stałą stopę procentową lub też poprzez przyjęcie rozwiązania polegającego na systematycz-

¹²¹ Ustawa z dnia 12 maja 2011r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. 2011 Nr 126 poz. 715

¹²² Szerzej na ten temat w: J. Koleśnik: *Bankowość detaliczna*. (w) *Świat bankowości*. Red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2018, s. 240–244.

¹²³ Szerzej na temat polityki stóp procentowych prowadzonej przez NBP w odpowiedzi na kryzys pandemiczny w: M. Zaleska: *Reakcja sieci bezpieczeństwa finansowego na wybuch pandemii COVID-19* (w) *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa*. Red. M. Zaleska, Difin, Warszawa 2021, s. 38–71.

nych dodatkowych spłatach kredytu, jeśli stopy procentowe rosną. Kryzys związany z kredytami hipotecznymi denominowanymi w walutach obcych (głównie w CHF) przynosi obecnie dość oczywistą rekomendację, aby zaciągać zobowiązania w walucie, w której osiąga się dochody.

Zarządzanie ryzykiem w odniesieniu do zobowiązań kredytowych, oprócz wnikliwej weryfikacji kosztu finansowania, klauzul powodujących jego wzrost oraz innych warunków umowy, powinno koncentrować się na dopasowaniu charakteru finansowania do jego celu oraz skali ekspozycji kredytowej do bieżącej oraz symulowanej zdolności kredytowej. W przeciwnym razie gospodarstwu domowemu grozi wpadnięcie w spiralę zadłużenia. Dzieje tak wtedy, gdy gospodarstwo domowe nadmiernie korzysta z kredytów w kartach kredytowych oraz z wszelkiego rodzaju „chwilówek”¹²⁴.

Z powstaniem zobowiązań nie musi łączyć się uzyskanie uprzednio korzyści (np. uruchomienie środków z kredytu i zakup z nich mieszkania). Taką sytuacją są wszelkiego rodzaju poręczenia. Ich udzielenie należy poprzedzić rzetelną oceną ryzyka zwrócenia się wierzyciela do poręczyciela o spłatę zobowiązań w miejsce niewypłacalnego dłużnika.

Podsumowanie

W gospodarstwie domowym zarządzanie ryzykiem jest ściśle powiązane z zarządzaniem finansami. Z tego powodu proces ten ulega dychotomicznemu rozbićciu na obszar związany ze zmiennością dochodu i zarządzaniem ryzykiem w odniesieniu do posiadanego majątku oraz obszar ograniczania ryzyka generowanego przez zaciągane zobowiązania. Sfery te są jednak ze sobą powiązane, gdyż jednym z celów zarządzania ryzykiem w gospodarstwie domowym jest optymalizacja relacji między osiąganym dochodem, posiadanym majątkiem oraz finansującymi go zobowiązaniami. Rozważania zawarte w niniejszym rozdziale monografii prowadzą do kilku wniosków. Po pierwsze zarządzanie ryzykiem powinno być immanentnym komponentem wszelkiego rodzaju decyzji finansowych, które są podejmowane przez gospodarstwo domowe. Po drugie gospodarstwo domowe dysponuje stosunkowo wąskim spektrum instrumentów chroniących go przed ryzykiem (są to głównie ubezpieczenia), stąd kluczowe znaczenie ma kwestia apetytu na ryzyko i konsekwentnego monitorowania poziomu ponoszonego ryzy-

¹²⁴ Dane przedstawione przez Związek Banków Polskich w 2019 r. (dotyczące 2018 r.) wskazują, że gospodarstwa domowe w Polsce są wciąż stosunkowo mało zadłużone w porównaniu z innymi państwami europejskimi. Wskaźnik *zadłużenie gospodarstw domowych/PKB* wynosił 35,2%, podczas gdy w Danii było to 116,7%, w Wielkiej Brytanii 86,5%, zaś średnia w strefie euro jest zbliżona do 58%. Gospodarstwa domowe jedynie w Czechach i na Węgrzech odznaczały się niższym zadłużeniem – por. *Zadłużenie Polaków rośnie, ale wciąż jest jednym z najniższych w Europie*. Związek Banków Polskich, 03.06.2019, <https://zbp.pl/aktualnosci/komunikaty/Zadluzenie-Polakow-rosnie,-ale-wciaz-jest-jednym-z> (dostęp 16.01.2022).

ka. Po trzecie wskazać można triadę zasad z obszaru zarządzania ryzykiem, którymi powinno kierować się gospodarstwo domowe przy podejmowaniu decyzji finansowych. Są to: adekwatność inwestycji (między innymi w stosunku do dochodu oraz okresu w życiu), dywersyfikacja oraz nieuleganie własnym emocjom, presji innych osób, czy też mediów. Nie każdy wreszcie zakup jest inwestycją (choć wiele osób tak go sobie tłumaczy), stąd drogą do maksymalizacji relacji między częścią dochodu rozporządzalnego, która może być przeznaczona na obsługę zobowiązań i sumą tych zobowiązań i ograniczenia ryzyka wynikającego z przyczyn egzogenicznych, jest racjonalizacja wydatków. W dobie kryzysu klimatycznego wezwanie to nabiera szczególnego znaczenia.

Zachowania inwestycyjno- -oszczędnościowe gospodarstw domowych w warunkach inflacji

Rozdział 7

Izabela Pruchnicka-Grabias

MIEDŹ W DYWERSYFIKACJI PORTFELA INWESTYCYJNEGO

Wstęp

Zarządzanie portfelem inwestycyjnym stanowi jedno z wyzwań współczesnych finansów, także tych osobistych. Różnorodność dostępnych metod i instrumentów sprawia, że proces ten wymaga gruntownej edukacji finansowej.¹²⁵ Istnieją inwestorzy powierzający środki w zarządzanie profesjonalnym instytucjom¹²⁶, jak również tacy, którzy korzystają wyłącznie z własnej wiedzy w tym zakresie. Niniejszy rozdział może stanowić inspirację przede wszystkim dla tych drugich. W opracowaniu podjęto problematykę inwestowania w wybrany metal półszlachetny – miedź, traktując go jako instrument dywersyfikujący portfel akcji.

Miedź pełni szczególną rolę w przemyśle. Jak podaje Państwowy Instytut Geologiczny, popyt na nią wzrasta nieustająco od początku XX wieku. Spowodowane jest to nie tylko szerokim spectrum zastosowań, lecz także istniejącymi perspektywami na nowe aplikacje. Aktualnie przede wszystkim wykorzystywana jest w przemyśle elektrycznym i elektronicznym i budownictwie, lecz także w produkcji środków transportu, wyrobów przeznaczonych do powszechnego użytku oraz przemysłowych maszyn i urządzeń.¹²⁷

Większość studiów dotyczących inwestycji w metale szlachetne poświęcona jest inwestycjom w złoto, które według literatury, relatywnie dobrze sprawdza się w dywersyfikacji portfela akcji.¹²⁸ Inne analizują kilka metali jednocześnie jak

¹²⁵ Zasady inwestowania w różnego rodzaju instrumenty finansowe przy wykorzystaniu między innymi nowoczesnej teorii portfela przedstawiono na przykład w: P. Czapiewski, P. Niedziółka (red.), *Zarządzanie portfelem inwestycyjnym*, Difin, Warszawa 2016, s. 15–263.

¹²⁶ Na temat usług zarządzania majątkiem świadczonych osobom zamożnym patrz szerzej w: E. Ślęzak, *Usługi private banking i wealth management*, w: P. Niedziółka (red.), *Bankowość inwestycyjna*, Difin, Warszawa 2015, s. 204–228.

¹²⁷ Na podstawie danych Państwowego Instytutu Geologicznego Państwowego Instytutu Badawczego, <https://www.pgi.gov.pl/psg-1/psg-2/informacja-i-szkolenia/wiadomosci-surowcowe/10429-zapotrzebowanie-i-zastosowanie-miedzi.html>, data skorzystania: 19.12.2021.

¹²⁸ T.H.V.Hoang, H.H.Lean, W.K.Wong, *Is gold good for portfolio diversification? A stochastic dominance analysis of the Paris stock exchange*, *International Review of Financial Analysis*, Vol. 42, 2015, s. 98–108.

złoto, srebro, platyna¹²⁹, czy surowce takie jak ropa naftowa czy pszenica¹³⁰, nie poświęcając jednego obszernego opracowania jednemu z mniej popularnych aktywów jak miedź. W literaturze światowej jest bardzo niewiele artykułów poświęconych w głównej części miedzi jako instrumentowi finansowemu poddanemu analizie portfelowej. Raczej występuje ona w analizach z innymi metalami i nie poświęca się jej oddzielnie szerszego spectrum badań.¹³¹

W literaturze polskiej w zasadzie nie ma artykułów poświęconych inwestycjom w miedź. Piontek przeprowadził prognozy cen miedzi, ale artykuł ukazał się już wiele lat temu, a poza tym jego głównym celem nie było sprawdzanie, jak miedź zachowuje się jako instrument inwestycyjny, lecz zajęto się technikami prognozowania zmienności, a metal ten stanowił jedynie ilustrację do tego tematu.¹³² W Google Scholar nie pojawia się nawet jeden artykuł w języku polskim traktujący o miedzi jako narzędziu inwestycyjnym, a tym bardziej jako o składniku zdywersyfikowanego portfela inwestycyjnego. Tymczasem przeprowadzone badania wskazują na fakt istnienia niskiej korelacji pomiędzy miedzią a polskim rynkiem akcji, co pozwala na użycie tego metalu do dywersyfikacji portfela inwestycyjnego pod kątem ryzyka.

Guo analizuje wpływ cen miedzi na chiński rynek akcji stwierdzając, że istnieje ujemna korelacja pomiędzy tymi zmiennymi w czasie amerykańskiego kryzysu finansowego z 2008 roku, co oznacza, że może ona stanowić narzędzie zabezpieczające portfel akcji. Autor zwraca również uwagę na możliwość wykorzystania przeszłych cen akcji do prognozowania zachowania się rynku miedzi w późniejszym czasie.¹³³ Rola miedzi na światowych rynkach jest niedoceniana, tymczasem Dehghani, Bogdanovic dowodzą, że cena miedzi ma istotny wpływ na cenę złota oraz innych metali szlachetnych.¹³⁴ Semeyutin et al. podkreślają możliwości miedzi jako narzędzia dywersyfikacji portfela zawierającego ropę naftową lub złoto.¹³⁵

¹²⁹ D. Hillier, *Do precious metals shine? An investment perspective*, Financial Analysts Journal, Vol. 62, Nr 2, 2006, s. 98–106.

¹³⁰ P. Sadorsky, *Modeling volatility and correlations between emerging market stock prices and the prices of copper, oil and wheat*, Energy Economics, Vol. 43, 2014, s. 72–81.

¹³¹ E.C.Chang, Ch.Chen, S-N. Cheng, *Risk and return in copper, platinum and silver futures*, The Journal of Futures Markets, Vol. 10, Nr 1, 1990, s. 29–39.

¹³² K. Piontek, *Weryfikacja wybranych technik prognozowania zmienności – analiza szeregów czasowych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 991, 2003, s. 484–494.

¹³³ J. Guo, *Co-movement of international copper prices, China's economic activity, and stock returns: Structural breaks and volatility dynamics*, Global Finance Journal, Vol. 36, May 2018, s. 62–77.

¹³⁴ H. Dehghani, D. Bogdanovic, *Copper price estimation using bat algorithm*, Resources policy, Vol. 55, March 2018, s. 55–61.

¹³⁵ A. Semeyutin, G. Gozgor, C. Keung, M. Lau, B. Xu, *Effects of idiosyncratic jumps and co-jumps on oil, gold, and copper markets*, Energy Economics, Vol. 104, 2021, s. 1–15.

Przewidywaniem cen miedzi zajmują się Buncic i Moretto¹³⁶, Alameer et al.¹³⁷, Wets i Rios¹³⁸, Diaz et al.¹³⁹, Liu et al.¹⁴⁰, Dehghani.¹⁴¹ Koitsiwe i Adachi wykazują z kolei istotną rolę spekulantów w kształtowaniu się cen miedzi.¹⁴²

Celem rozdziału jest przedstawienie możliwości zastosowania miedzi jako instrumentu dywersyfikującego ryzyko na rynku akcji z perspektywy polskiego inwestora. Pokazano, że włączenie miedzi do portfela akcji w czasie, gdy na rynku miedzi panuje trend rosnący, prowadzi do zmniejszenia poziomu ryzyka mierzonego wariancją przy jednoczesnym utrzymaniu lub poprawie stopy zwrotu, w porównaniu z portfelem zawierającym wyłącznie akcje.

1. Metodologia i zakres badań

W rozdziale postawiono następującą hipotezę badawczą: miedź stanowi narzędzie dywersyfikacji portfela akcji dla polskiego inwestora w rozumieniu teorii Markowitza.

Sformułowano następujące pytanie badawcze: czy istnieje optymalny udział miedzi w portfelu akcji, by możliwe było obniżenie ryzyka portfela mierzonego wariancją oraz jednoczesne podwyższenie lub utrzymanie średniej stopy zwrotu z portfela tych dwóch aktywów w porównaniu do tego zawierającego 100% akcji?

Przeprowadzono optymalizację portfela inwestycyjnego z perspektywy polskiego inwestora lokującego kapitał na rynku akcji oraz oczekującego jego dywersyfikacji za pomocą inwestycji w kontrakty terminowe typu futures wystawione na miedź. Szukano optymalnych udziałów w rynku akcji i w rynku miedzi przy założeniu minimalizacji ryzyka mierzonego wariancją i dodatkowym przyjęciu, że dywersyfikacja zostanie przeprowadzona bez zwiększenia poziomu ryzyka, które generuje rynek akcji. Za rynek akcji przyjęto główny indeks 20 największych spółek z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie WIG20 Total Return, uwzględniający także przychody z dywidend (w przeciwieństwie do klasycznego indeksu WIG20). Założono, że inwestycje w miedź dokonywane są za pomocą kontraktów mini-futures notowanych na Chicago Mercantile Exchange.

¹³⁶ D. Buncic, C. Moretto, *Forecasting copper prices with dynamic averaging and selection models*, The North American Journal of Economics and Finance, Vol. 33, 2015, s. 1–38.

¹³⁷ Z. Alameer, M.A. Elaziz, A.A. Ewees, H.Ye, Z. Jianhua, *Forecasting Copper Prices Using Hybrid Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System and Genetic Algorithms*, Natural Resources Research, Vol. 28, 2019, s. 1385–1401.

¹³⁸ R.J.B. Wets, I. Rios, *Modeling and estimating commodity prices: copper prices*, Mathematics and Financial Economics, Vol. 9, 2015, s. 247–270.

¹³⁹ J.D. Diaz, E. Hansen, G. Cabrera, *A random walk through the trees: Forecasting copper prices using decision learning methods*, Resources Policy, Vol. 69, 2020, 101859.

¹⁴⁰ C.Liu, Z.Hu, Y.Li, S.Liu, *Forecasting copper prices by decision tree learning*, Resources Policy, Vol. 52, 2017, s. 427–434.

¹⁴¹ H. Dehghani, *Forecasting copper price using gene expression programming*, Journal of Mining and Environment, Vol. 9, Nr 2, 2018, s. 349–360.

¹⁴² K. Koitsiwe, T. Adachi, *The Role of Financial speculation in copper prices*, Applied Economics and Finance, Vol. 5, Nr 4, 2018, s. 87–94.

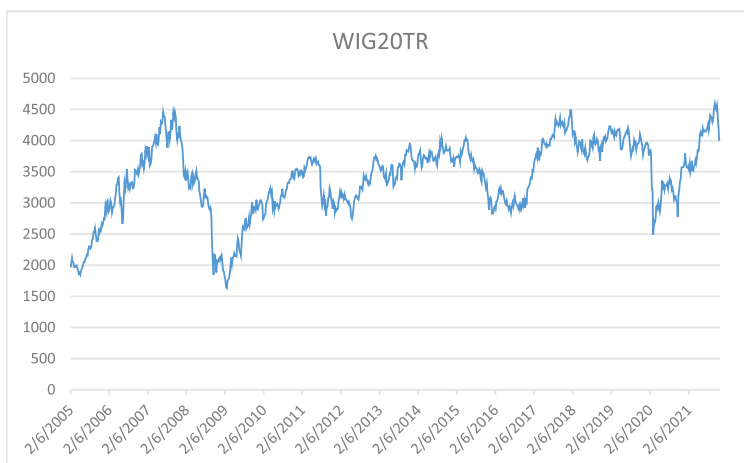
Analizę przeprowadzono na danych tygodniowych dla okresu 31 stycznia 2005 r. – 28 listopada 2021 r. w podziale na podokresy obejmujące różne trendy na rynku miedzi:

- 1.02.2005 – 28.11.2021 – cały okres badawczy obejmujący różne trendy i ich zmiany,
- 1.02.2005 – 29.06.2008 – trend rosnący,
- do 21.12.2008 – trend malejący,
- do 06.02.2001 – trend rosnący,
- do 10.01.2016 – trend malejący,
- do 28.11.2021 – trend rosnący.

W celu zapobiegnięcia przypadkowym wahaniom w ciągu dnia, pod uwagę wzięto kursy zamknięcia indeksu (wykres 7.1) oraz ceny zamknięcia miedzi (wykres 7.2) przeliczone z dolarów amerykańskich na złote (wykres 7.3), a zatem od razu w kalkulowano uwzględnienie ryzyka kursu walutowego. Notowania cen miedzi oraz kursu walutowego USD/PLN ściągnięto z publicznie dostępnej bazy danych www.investing.com, a notowania indeksu WIG20 TR z publicznie dostępnej bazy danych www.stooq.com. Statystyki opisowe oraz inne techniki optymalizacyjne zastosowano po wcześniejszym obliczeniu logarytmicznych stop zwrotu z analizowanych aktywów.

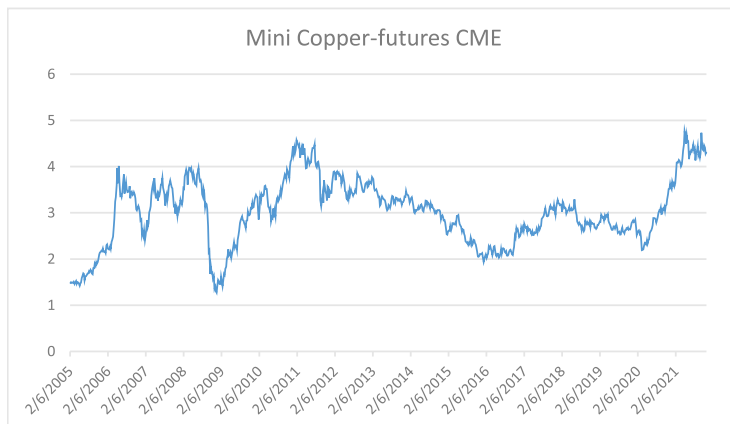
Dla przeprowadzenia optymalizacji przyjęto dwa warianty:

1. Zakładając, że inwestor nie będzie stosował krótkiej sprzedaży akcji ani zajmował krótkiej pozycji w kontraktach futures na miedź.
2. Zakładając, że akcje z indeksu WIG20 Total Return mogą podlegać przeprowadzaniu krótkiej sprzedaży oraz inwestor może zawierać krótkie pozycje na kontraktach futures na miedź.



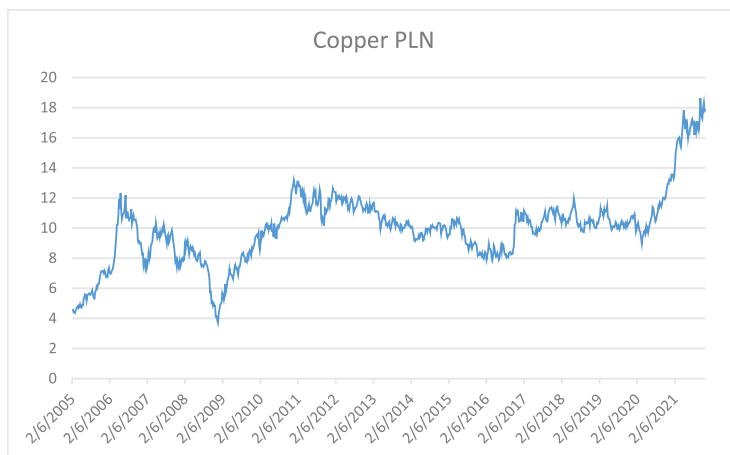
Wykres 7.1. Kształtowanie się wartości indeksu WIG20TR w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej www.stooq.com, data ściągnięcia: 29.11.2021.



Wykres 7.2. Kształtowanie się cen kontraktów terminowych mini futures na miedź notowanych na CME w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021 (USD).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej www.investing.com, data ściągnięcia: 29.11.2021.



Wykres 7.3. Kształtowanie się cen kontraktów terminowych mini futures na miedź notowanych na CME w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021 (PLN).

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń własnych oraz danych ze strony internetowej www.investing.com, data ściągnięcia: 29.11.2021.

Optymalizacja została przeprowadzona w środowisku zaproponowanym przez Markowitza¹⁴³, po przyjęciu następujących założeń:

$$Cel : W_p \rightarrow \min \quad (1)$$

Osiągany przez zmiany następujących udziałów:

$$U_1, U_2$$

¹⁴³ H. Markowitz, *Portfolio selection*, The Journal of Finance Vol. 7, Nr 1, 1952, s. 77–91.

U_1 – procentowy udział akcji wchodzących w skład indeksu WIG20 TR w portfelu inwestora

U_2 – procentowy udział kontraktów terminowych futures wystawionych na miedź

W_p – wariancja portfela zawierającego akcje i kontrakty na miedź rozumiana według teorii Markowitza:

$$W_p = u_1^2 s_1^2 + u_2^2 s_2^2 + 2u_1 u_2 s_1 s_2 \rho_{12} \quad (2)$$

W celu przeprowadzenia procesu optymalizacji, dla wariantu zakładającego brak przeprowadzania krótkiej sprzedaży oraz zajmowania krótkich pozycji przyjęto następujące ograniczenia:

$$U_1 + U_2 = 1 \quad (3)$$

$$U_1, U_2 \geq 0 \quad (4)$$

$$Z_p \geq Z_{WIG20} \quad (5)$$

W celu przeprowadzenia procesu optymalizacji, dla wariantu zakładającego możliwość przeprowadzenia krótkiej sprzedaży oraz zajmowania krótkich pozycji przyjęto następujące ograniczenia:

$$U_1 + U_2 = 1 \quad (6)$$

$$Z_p \geq Z_{WIG20} \quad (7)$$

gdzie:

Z_p – oczekiwana stopa zwrotu z portfela rozumiana jako:

$$Z_p = u_1 z_1 + u_2 z_2 \quad (8)$$

s_1 – odchylenie standardowe stop zwrotu z akcji

s_2 – odchylenie standardowe stop zwrotu z kontraktów na miedź

z_1, z_2 – oczekiwane stopy zwrotu z akcji i miedzi

ρ – współczynnik korelacji liniowej pomiędzy stopami zwrotu z akcji i miedzi

Z_{WIG20} – stopa zwrotu z akcji

Dla każdego z badanych okresów przyjęto, że inwestor tworzy portfel zawierający akcje i miedź na początku analizowanego okresu w celu wykorzystania miedzi jako narzędzia dywersyfikacyjnego. Następnie obliczano miary statystyczne dla portfeli, porównując je z pojedynczymi aktywami. Skośność oraz kurtoza definiowana jest identycznie dla pojedynczych aktywów, jak i dla portfeli. Skośność pokazuje stopień asymetrii rozkładu stóp zwrotu wokół średniej. W przypadku pozytywnej jej wartości, implikuje wyższe prawdopodobieństwo dodatnich stop zwrotu i mniejsze dla ujemnych w porównaniu z rozkładem normalnym, dla którego skośność wynosi 0. W matematycznym ujęciu wygląda następująco:¹⁴⁴

$$s = \frac{T}{(T-1)(T-2)} \sum_{i=1}^T \left(\frac{z_i - z_{av}}{s} \right)^3 \quad (9)$$

¹⁴⁴ F.S. Lhabitant, *Handbook of Hedge Funds*, John Wiley and Sons, 2012, s. 436–437.

Kurtoza natomiast wskazuje na zakres grubych ogonów rozkładu. Im wyższa jej wartość, tym bardziej ryzykowne są dane aktywa. Zapisuje się ją w następującej postaci:¹⁴⁵

$$k = \frac{T(T+1)}{(T-1)(T-2)(T-3)} \sum_{i=1}^T \left(\frac{z_i - z_{av}}{s} \right)^4 \quad (10)$$

gdzie:

T – liczba stóp zwrotu

z_{av} – średnia stopa zwrotu z analizowanych aktywów pojedynczych lub portfela

z_i – tygodniowa stopa zwrotu

s – odchylenie standardowe stóp zwrotu

2. Wyniki przeprowadzonych badań

Bez względu na to, czy przyjęto stosowanie krótkiej sprzedaży, czy też jej brak, wyniki są identyczne. W związku z tym przedstawiono je łącznie dla dwóch opisanych we wcześniejszej części rozdziału wariantów badań.

Współczynniki Pearsona pomiędzy stopami zwrotu z miedzi oraz z indeksu WIG20TR (tabela 7.1) są dla większości okresów niskie oraz istotne statystycznie. Jedynie dla okresu 31.01.2005 – 29.06.2008 korelacja jest nieistotna statystycznie, a dla okresu 30.06.2008 – 21.12.2008 jest średnia. Tego rodzaju wyniki przesądzają o możliwości potraktowania miedzi jako instrumentu służącego do dywersyfikacji ryzyka inwestowania w akcie spółek z indeksu WIG20TR.

Tabela 7.1. Kowariancje oraz współczynniki liniowej korelacji stóp zwrotu pomiędzy miedzią a indeksem WIG20TR w poszczególnych okresach czasu wraz z przypadającymi im istotnościami.

	31.01.2005 – 29.06.2008	30.06.2008 – 21.12.2008	22.12.2008 – 06.02.2011	07.02.2011 – 10.01.2016	11.01.2016 – 28.11.2021	31.01.2005 – 28.11.2021
Współczynniki Pearsona	0,10 ($p=0,1753$)	0,45 ($p=0,0244$)	0,24 ($p=0,0114$)	0,22 ($p=0,0005$)	0,19 ($p=0,0009$)	0,21 ($p=0,0000$)
Kowariancje stóp zwrotu	1,42	15,75	3,28	1,43	1,59	2,32

Źródło: obliczenia własne.

Jak wynika z danych zgromadzonych w tabeli 7.2 oraz 7.3, średnie stopy zwrotu z kontraktów terminowych wystawionych na miedź przewyższają średnie zwroty z indeksu WIG20 Total Return w okresach, gdy na rynku miedzi panuje trend wzrostowy. W okresie 31.01.2005 – 29.06.2008 średnia stopa zwrotu z miedzi wynosi 0,34% wobec średniej z indeksu w wysokości 0,23%. Dla dat

¹⁴⁵ Ibidem, s.437.

22.12.2008 – 06.02.2011 dla miedzi to 1,14%, podczas gdy na indeksie można było zrealizować jedynie 0,47%. Podobnie dla okresu 11.01.2016 – 28.11.2021, w którym średni zwrot z miedzi to 0,26% i odpowiednio zaledwie 0,11% dla indeksu. Jest to korzystna własność inwestycji w miedź. Zalety te jednak nie pojawiają się w okresach panowania trendu spadkowego na rynku miedzi, a mianowicie w czasie 30.06.2008 – 21.12.2008 średnia stopa zwrotu wygenerowana na WIG20TR to 1,39%, a dla kontraktów miedziowych to -3,26%. Podobną tendencję widać dla okresu 07.02.2011 – 10.01.2016, kiedy na indeksie osiągnano stratę

Tabela 7.2. Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z indeksu WIG20TR w analizowanych okresach czasu.

	31.01.2005 – 29.06.2008	30.06.2008 – 21.12.2008	22.12.2008 – 06.02.2011	07.02.2011 – 10.01.2016	11.01.2016 – 28.11.2021	31.01.2005 – 28.11.2021
Liczba obserwacji	177	25	111	257	307	877
Średnia	0,23	-1,39	0,47	-0,08	0,11	0,08
Odchylenie standardowe	3,32	6,69	3,40	2,51	3,01	3,16
Wariancja	11,03	44,81	11,59	6,32	9,03	9,99
Skośność	0,16	0,05	-0,12	-0,64	-2,36	-0,88
Kurtoza	3,66	4,20	3,51	5,13	22,77	10,93
Percentyl 1%	-7,53	-16,64	-8,17	-8,97	-5,64	-8,54
Wartość min	-7,91	-16,64	-8,54	-10,80	-25,62	-25,62
Percentyl 5%	-5,09	-13,42	-5,65	-4,34	-4,00	-4,79
Wartość min	-7,53	-13,42	-8,17	-9,77	-16,61	-16,64
Percentyl 10%	-4,01	-11,28	-3,86	-3,01	-2,95	3,46
Wartość min	-6,94	-11,28	-7,59	-8,97	-8,19	-16,61
Percentyl 25%	-1,99	-4,04	-1,04	-1,39	-1,34	-1,47
Wartość min	-6,77	-7,34	-6,37	-7,48	-5,64	-13,42
Percentyl 50%	0,50	-0,54	0,56	0,04	0,24	0,19
Percentyl 75%	2,44	0,89	2,25	1,29	1,73	1,80
Wartość max	6,27	3,69	7,30	5,12	6,72	9,38
Percentyl 90%	4,36	4,98	4,91	2,82	3,01	3,67
Wartość max	6,36	4,98	7,79	5,52	7,00	11,31
Percentyl 95%	5,61	9,35	6,35	4,26	4,21	4,82
Wartość max	7,24	9,35	8,63	5,62	8,58	13,69
Percentyl 99%	7,24	16,01	8,63	5,52	6,72	7,30
Wartość max	13,69	16,01	9,38	6,01	11,31	16,01

Źródło: obliczenia własne.

równą $-0,08\%$, podczas gdy na miedzi $-0,19\%$. W czasie całego badanego okresu kontrakty na miedź pozwalały na realizację średnio $0,16\%$, a WIG20TR znacznie mniej t.j. $0,08\%$. Omówione dane wskazują na możliwość wykorzystywania miedzi w dywersyfikacji stóp zwrotu w czasie panowania przewidywań co do wzrostu tego rynku.

Odmienne wnioski dostarcza analiza odchyłeń standardowych (i tym samym wariancji, stanowiących kwadraty odchyłeń standardowych) stóp zwrotu, gdzie nie widać aż tak jednoznacznej zależności pomiędzy wartościami generowanymi w poszczególnych trendach. Zdarza się, że w okresie rosnącym odchylenia standardowe dla miedzi są wyższe niż dla indeksu jak ma to miejsce w czasie 31.01.2005 – 29.06.2008 (4,19 wobec 3,32) oraz 22.12.2008 – 06.02.2011 (4,03 i odpowiednio 3,40). Brak jest także jednoznacznych wniosków dla trendu spadkowego, gdyż w jednym z okresów odchylenie standardowe stóp zwrotu z miedzi przekroczyło to z indeksu, a w drugim odwrotnie. Dla całego okresu badawczego miedź okazuje się mieć wyższe odchylenie standardowe (3,4) aniżeli indeks (3,16). Biorąc pod uwagę skomentowane dane dotyczące średnich oraz odchyłeń standardowych, jak i występującej niewielkiej korelacji stóp zwrotu pomiędzy badanymi aktywami, zasadne jest podjęcie próby zoptymalizowania portfela inwestycyjnego złożonego z akcji (indeksu) przy pomocy miedzi.

Jeśli chodzi o wartości skośności i kurtozy, percentyle oraz ich wartości minimalne czy maksymalne, nie ma tu jednoznacznych zależności dotyczących kształtowania się ich dla akcji i miedzi w trendzie rosnącym i malejącym. Dla niektórych okresów wartości dla miedzi są bardziej atrakcyjne, innym razem mniej atrakcyjne, niezależnie od sytuacji panującej na tym rynku. Zasadne jest porównanie wspomnianych wartości dla portfela akcji oraz optymalnego portfela zawierającego dodatkowo miedź traktowaną jako instrument dywersyfikacji, co zaprezentowano w dalszej części rozdziału.

W tabeli 7.4 zebrano najważniejsze parametry pojedynczych aktywów oraz ich zoptymalizowanego portfela. Wskazują one na fakt, że w większości badanych okresów wprowadzenie miedzi do portfela akcji pozwoliło na obniżenie poziomu ryzyka mierzonego odchyleniem standardowym lub wariancją przy jednoczesnym znacznym podwyższeniu średniej stopy zwrotu. W okresie 31.01.2005 – 29.06.2008 wprowadzenie miedzi do portfela w ilości 36% pozwoliło na zmniejszenie odchylenia standardowego z 3,32 do 3,08 oraz znaczące zwiększenie stopy zwrotu z $0,23\%$ do $3,08\%$. W czasie 22.12.2008 – 06.02.2011 udział w portfelu miedzi w wysokości 40% zapewnił spadek odchylenia standardowego z 3,40 do 2,22 oraz atrakcyjny wzrost średniej stopy zwrotu z $0,47\%$ do $3,87\%$. Podobnie dla dat 11.01.2016 – 28.11.2021, optymalny udział miedzi w portfelu wynoszący 54% dał obniżkę odchylenia z 3,01 do 1,95. Cechą charakterystyczną wszystkich wspomnianych okresów jest panujący wtedy trend rosnący na rynku miedzi. Pozwala to na stwierdzenie, że miedź stanowi atrakcyjne narzędzie dywersyfikacji ryzyka mierzonego odchyleniem standardowym lub wariancją w okresach trendów wzrostowych na tym rynku. Jednakże podobną tendencję można było zaobserwować w całym długim okresie badawczym t.j. 31.01.2005 – 28.11.2021. W tym przy-

Tabela 7.3. Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z kontraktów mini *futures* na miedź notowanych na CME w analizowanych okresach czasu.

	31.01.2005 – 29.06.2008	30.06.2008 – 21.12.2008	22.12.2008 – 06.02.2011	07.02.2011 – 10.01.2016	11.01.2016 – 28.11.2021	31.01.2005 – 28.11.2021
Liczba obserwacji	177	25	111	257	307	877
Średnia	0,34	-3,26	1,14	-0,19	0,26	0,16
Odchylenie standardowe	4,19	5,24	4,03	2,62	2,81	3,40
Wariancja	17,54	27,48	16,24	6,88	7,89	11,58
Skośność	-0,23	-1,12	0,48	-0,43	0,61	-0,08
Kurtoza	3,26	3,47	4,21	6,20	5,05	5,60
Percentyl 1%	-9,72	-15,95	-8,30	-6,72	-5,59	-8,91
Wartość min	-13,64	-15,95	-8,69	-13,83	-6,05	-15,95
Percentyl 5%	-6,80	-14,95	-4,73	-4,42	-4,15	-4,95
Wartość min	-9,72	-14,95	-8,30	-7,57	-5,96	-14,95
Percentyl 10%	-4,98	-13,10	-3,86	-3,63	-3,29	-3,85
Wartość min	-9,70	-13,10	-6,96	-6,72	-5,73	-13,83
Percentyl 25%	-2,75	-5,83	-1,43	-1,61	-1,80	-1,85
Wartość min	-9,18	-8,51	-5,50	-6,66	-5,59	-13,64
Percentyl 50%	0,65	-2,46	0,91	-0,14	0,30	0,24
Percentyl 75%	3,21	0,30	3,27	1,53	1,78	2,09
Wartość max	8,91	1,15	9,01	5,10	7,41	10,98
Percentyl 90%	5,83	2,29	6,11	2,70	3,74	3,97
Wartość max	8,93	2,29	10,78	5,62	7,54	11,77
Percentyl 95%	6,90	2,98	7,86	3,61	4,87	5,62
Wartość max	9,66	2,98	11,77	6,45	9,08	15,12
Percentyl 99%	9,66	3,04	11,77	5,62	7,41	9,01
Wartość max	10,98	3,04	16,04	10,84	15,12	16,04

Źródło: obliczenia własne.

padku udział miedzi w portfelu równy 45% skutkowało zmniejszeniem odchylenia z 3,16 do 2,07 oraz wzrostem średniej stopy zwrotu z zaledwie 0,08% do aż 4,54%. Odmienne wnioski nasuwa analiza prowadzona dla okresów, gdy na rynku miedzi panują spadki. W takiej sytuacji przeprowadzona procedura optymalizacji portfela pokazała, że miedź nie powinna stanowić jego elementu. Oznacza to, że w czasie panowania na rynku miedzi trendu spadkowego, miedź nie sprawdza się jako narzędzie dywersyfikacji portfela akcji.

Dokonanie analizy porównawczej pomiędzy danymi zgromadzonymi w tabeli 7.2 oraz tabeli 7.5 pozwala na odpowiedź na pytanie, czy poza tym, że przepro-

Tabela 7.4. Wyniki optymalizacji portfela zawierającego indeks WIG20TR oraz kontrakty na miedź notowane na CME.

	31.01.2005 – 29.06.2008	30.06.2008 – 21.12.2008	22.12.2008 – 06.02.2011	07.02.2011 – 10.01.2016	11.01.2016 – 28.11.2021	31.01.2005 – 28.11.2021
Optymalny udział indeksu	0,64	1,00	0,60	1,00	0,46	0,55
Optymalny udział miedzi	0,36	0,00	0,40	0,00	0,54	0,45
Zakładana stopa zwrotu z portfela	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR	>= stopa zwrotu z indeksu WIG20TR
Średnia stopa zwrotu z indeksu	0,23	-1,39	0,47	-0,08	0,11	0,08
Średnia stopa zwrotu z miedzi	0,34	-3,26	1,14	-0,19	0,26	0,16
Średnia stopa zwrotu z portfela	3,08	-1,39	3,87	-0,08	6,10	4,54
Odchylenie standardowe stóp zwrotu z indeksu	3,32	6,69	3,40	2,51	3,01	3,16
Odchylenie standardowe stóp zwrotu z miedzi	4,19	5,24	4,03	2,62	2,81	3,40
Odchylenie standardowe stóp zwrotu z portfela	2,22	6,69	2,22	2,51	1,95	2,07

Źródło: obliczenia własne.

wadzona optymalizacja portfela pozwala na obniżenie ryzyka portfela zawierającego miedź w stosunku do portfela, w którym znajdują się wyłącznie akcje, można dzięki tej procedurze poprawić inne charakterystyki portfela takie jak skośność, kurtoza czy kwartyle. Jeśli chodzi o kurtozę, w przypadku większości badanych okresów (jedyne wyjątek to 31.01.2005 – 29.06.2008) jej wartość dla portfela zawierającego miedź ulega obniżeniu, co świadczy o niższym poziomie ryzyka portfela mierzonego kurtozą zawierającego dwa aktywa niż wyłącznie akcje. W przypadku skośności charakterystyki portfela dwóch aktywów nie poprawiają się, ale też nie są gorsze. Dla okresów, gdy wartość jej była negatywna, pozostała dalej negatywna dla portfela, a wartości pozytywne utrzymały się także dla portfela. Jeśli chodzi o percentyle, pozytywnie należy odnotować fakt, że wszystkie ich wartości wzrosły poprawie dla większości okresów czasu, w których konstruowano portfele zawierające miedź.

Tabela 7.5. Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z utworzonych portfeli optymalnych w analizowanych okresach czasu.

	31.01.2005 – 29.06.2008	30.06.2008 – 21.12.2008	22.12.2008 – 06.02.2011	07.02.2011 – 10.01.2016	11.01.2016 – 28.11.2021	31.01.2005 – 28.11.2021
Wariancja	4,93	44,81	4,94	6,32	3,82	4,27
Skośność	0,42	0,05	-0,67	-0,64	-0,56	-0,84
Kurtoza	4,03	4,20	3,30	5,13	8,96	7,58
Percentyl 1%	-1,45	-16,64	-1,87	-8,97	2,98	-1,25
Wartość min	-2,20	-16,64	-2,46	-10,80	-6,52	-9,70
Percentyl 5%	-0,53	-13,42	-0,42	-4,34	3,53	1,13
Wartość min	-1,45	-13,42	-1,87	-9,77	-2,24	-6,56
Percentyl 10%	0,38	-11,28	0,67	-3,01	4,00	2,20
Wartość min	-1,33	-11,28	-1,48	-8,97	2,73	-5,10
Percentyl 25%	1,64	-4,04	2,77	-1,39	5,00	3,39
Wartość min	-0,76	-7,34	-1,42	-7,48	2,98	-4,64
Percentyl 50%	3,17	-0,54	4,32	0,04	5,95	4,68
Percentyl 75%	4,55	0,89	5,33	1,29	6,95	5,69
Wartość max	7,58	3,69	7,14	5,12	10,87	10,19
Percentyl 90%	5,93	4,98	6,22	2,82	8,96	6,96
Wartość max	7,73	4,98	7,65	5,52	10,95	11,11
Percentyl 95%	6,70	9,35	7,08	4,26	9,53	7,69
Wartość max	7,76	9,35	8,14	5,62	11,34	11,59
Percentyl 99%	7,76	16,01	8,14	5,52	10,87	9,03
Wartość max	12,72	16,01	8,60	6,01	11,65	12,48

Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że miedź stanowi narzędzie dywersyfikacji portfela akcji prowadząc do obniżenia jego ryzyka mierzonego odchyleniem standardowym i jednoczesnej poprawy stopy zwrotu w warunkach panowania trendu rosnącego na rynku miedzi. Nie znaleziono potwierdzenia dla zastosowania miedzi podczas trendów spadkowych. Podkreślenia wymaga fakt, że skonstruowanie portfeli optymalnych przy użyciu miedzi i akcji pozwala dla większości zbadanych okresów wzrostowych (z załedwie jednym wyjątkiem) na jednoczesne obniżenie poziomu ryzyka portfela mierzonego kurtozą w porównaniu do tego, który zawiera wyłącznie akcje.

Należy zwrócić uwagę, że chociaż zajmowano się dywersyfikacją portfela przy użyciu miedzi, w przeprowadzonych badaniach zastosowano kontrakty terminowe mini *futures* na miedź, a nie ceny miedzi. Wynika to z faktu, że zarządzanie finan-

sami osobistymi dotyczy po pierwsze niewielkich kwot kapitału (stąd kontrakty mini), a po drugie inwestor nie będzie kupował miedzi rzeczywistej, by ją następnie przechowywać i ponosić koszty tego procesu. Co do akcji, odzwierciedlono je za pomocą zachowania indeksu, co oznacza, że skonstruowanie tego rodzaju optymalnego portfela wymagałoby zakupu akcji w dokładnie w takich ilościach procentowych, jakie wynikają ze standardu budowy indeksu WIG20TR.

Podsumowując, potwierdzono częściowo postawioną hipotezę, że miedź stanowi narzędzie dywersyfikacji portfela akcji dla polskiego inwestora w rozumieniu teorii Markowitza w takim sensie, że jest ona prawdziwa jedynie w czasie panowania trendu wzrostowego na rynku miedzi oraz nieprawdziwa dla trendu spadkowego. Wnioski są istotne zwłaszcza dla inwestorów zainteresowanych uzyskaniem optymalnego portfela pod kątem stopy zwrotu i ryzyka.

Rozdział 8

Iwona Dittmann

JAKIE FUNDUSZE INWESTYCYJNE OTWARTE (FIO) SĄ ODPOWIEDNIE DLA INWESTORA INDYWIDUALNEGO W WARUNKACH ROSNĄCEJ INFLACJI W POLSCE?

Wstęp

W latach 2013 – 2018 gospodarkę Polski cechowała bardzo niska stopa inflacji, pojawiło się także zjawisko deflacji. W warunkach niskiego wskaźnika inflacji produkty finansowe powszechnie wykorzystywane przez Polaków w celu oszczędzania tj. depozyty bankowe często pozwalały na uzyskanie dodatniej realnej stopy zwrotu. Przez większość tego okresu możliwe było zachowanie realnej wartości kapitału bez konieczności narażania oszczędności na ryzyko inwestycyjne i ujemną nominalną stopę zwrotu.

Gdy depozyty bankowe zaczęły przynosić ujemną realną stopę zwrotu, inwestorzy zaczęli poszukiwać instrumentów finansowych adekwatnych do zmieniających warunków rynkowych. Według najnowszego raportu „Puls Inwestora Indywidualnego” (z października 2021)¹⁴⁶, inflacja jest głównym powodem niepokoju polskich inwestorów indywidualnych – aż 60% z nich uważa ją za największe zagrożenie dla swoich inwestycji. Według tego raportu 51% polskich inwestorów indywidualnych przyznało, iż rezygnowało swój portfel inwestycyjny w związku z rosnącymi obawami o inflację i stan krajowej gospodarki. Popyt „inflacyjny” (mający na celu próbę ochrony kapitału przed utratą siły nabywczej) pojawił się m.in. na giełdach papierów wartościowych, rynku nieruchomości, rynku metali szlachetnych, rynku kryptowalut i rynku funduszy inwestycyjnych.

Problem badawczy, jakim jest ochrona kapitału przed utratą siły nabywczej, jest ważny i aktualny nie tylko w kontekście polskiej gospodarki. Na wielu zagranicznych rynkach inwestorzy również stają wobec tego wyzwania.

Zagadnienie instrumentów zabezpieczających kapitał przed inflacją (*inflation hedges*) jest tematem badań naukowych od ponad 50 lat. Pierwotnie badania dotyczyły głównie akcji oraz inwestycji alternatywnych takich jak złoto, srebro oraz nieruchomości. Najnowsze badania w tym obszarze dotyczą głównie kryptowalut. Wyniki badań nie przyniosły jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czy akcje,

¹⁴⁶ <https://www.skarbiec.biz/inwestycje/polscy-inwestorzy-indywidualni-chetniej-repozycjonuja-swoj-portfel-niz-globalni.html>.

złoto, nieruchomości lub kryptowaluty dobrze zabezpieczają kapitał przed utratą siły nabywczej. Autorzy poszczególnych badań formułowali bowiem różne wnioski, często zależne od kraju (badano zarówno rynki rozwinięte, jak i wschodzące), okresu badawczego (krótki, długi), rodzaju inwestycji na rynku nieruchomości (bezpośrednie na rynku mieszkań i nieruchomości komercyjnych; pośrednie w ramach funduszy REIT), rodzaju kryptowaluty.

Celem niniejszego rozdziału jest wskazanie, jakie rodzaje funduszy inwestycyjnych otwartych (wyodrębnione ze względu na politykę inwestycyjną oraz wskaźnik SRRI) były odpowiednie dla inwestora, którego celem finansowym w okresie rosnącej inflacji w Polsce było osiągnięcie realnego zysku z inwestycji. Uwzględniając, iż potencjalny klient może oczekiwać od takiej inwestycji:

- pewności utrzymania realnej wartości kapitału,
- dużej szansy utrzymania realnej wartości kapitału przy niskim poziomie ryzyka inwestycyjnego,

sformułowano dwa szczegółowe pytania badawcze:

1. Jak kształtowały się wybrane charakterystyki rozkładów realnych stóp zwrotu z poszczególnych rodzajów funduszy (w szczególności wartość minimalna i kwartyle)?
2. Jakie rodzaje funduszy cechowała wysoka szansa na uzyskanie dodatniej realnej stopy zwrotu?

W kolejnych podrozdziałach omówiono zagadnienie odpowiedniości produktu finansowego w świetle obowiązujących regulacji prawnych, opisano strategię badawczą, zamieszczono wyniki badań oraz sformułowano wnioski.

1. Odpowiedniość produktu inwestycyjnego

Nakaz dokonywania oceny odpowiedności i adekwatności produktów inwestycyjnych przez producentów i dystrybutorów produktów inwestycyjnych został wprowadzony pierwszą dyrektywą w sprawie rynków instrumentów finansowych (*Markets in Financial Instruments Directive*, MiFID)¹⁴⁷. Dyrektywa ta została następnie zmieniona i przekształcona w system regulacji MiFID II¹⁴⁸, w skład którego (poza zrewidowaną dyrektywą) weszło m.in. rozporządzenie w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFIR)¹⁴⁹ oraz Rozporządzenie delegowane Komisji

¹⁴⁷ MiFID (2004/39/EC) – wdrożone od 1.11.2007r. prawo dotyczące 30 państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego. W Polsce dyrektywa MiFID zaczęła obowiązywać od 17.06.2010 r.

¹⁴⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE.

¹⁴⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012.

(UE) 2017/565¹⁵⁰. Ponadto w polskim porządku prawnym zapisy dotyczące oceny odpowiedniości produktu inwestycyjnego lub usługi zostały zawarte w:

- rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych¹⁵¹;
- rozporządzeniu Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 października 2019 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów. Jest ono szczególnie ważne dla niniejszego opracowania, gdyż dotyczy osób inwestujących w fundusze inwestycyjne otwarte¹⁵².

Jednym z głównych celów wprowadzenia regulacji MiFID była ochrona prawna klienta na europejskich rynkach finansowych usług inwestycyjnych przed ryzykiem „nietrafionej sprzedaży” (*missellingu*). Bowiem wraz z rosnącym stopniem finansjalizacji gospodarstw domowych, większego znaczenia nabierało ryzyko sprzedaży klientom produktów lub usług nieodpowiadających ich potrzebom (np. nie pozwalających zrealizować celu inwestycyjnego, o koszcie przewyższającym potencjalne korzyści, cechujących się zbyt wysokim ryzykiem inwestycyjnym, o zbyt długim horyzoncie inwestycyjnym, cechującym się wysoką barierą wyjścia).

Ochrona prawna inwestora została wprowadzona poprzez nałożenie na producentów i dystrybutorów produktów inwestycyjnych licznych obowiązków, m.in.:

- obowiązku określenia rynku docelowego dla produktu inwestycyjnego lub usługi, zarówno w ujęciu pozytywnym (osób, dla których dany produkt jest odpowiedni), jak i negatywnym (tj. osób, dla których dany produkt jest nieodpowiedni),
- obowiązku dokonywania oceny odpowiedniości i/lub oceny adekwatności produktów inwestycyjnych i usług oferowanych klientowi (lub potencjalnemu klientowi).

Według wspomnianego wcześniej rozporządzenia¹⁵³: „§37. 1. Przed rozpoczęciem świadczenia usługi nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego podmiot uzyskuje od klienta informacje niezbędne do ustalenia, czy przy należyтым uwzględnieniu charakteru i zakresu tej usługi rekomendowane nabycie, zbycie

¹⁵⁰ Z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającej Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.

¹⁵¹ Dz.U. 2018 poz. 1112.

¹⁵² Dz.U. 2019 poz. 2110.

¹⁵³ Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 października 2019 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów, Dz.U. 2019 poz. 2110.

lub inne zlecenie związane z uczestnictwem w funduszu albo powstrzymanie się od nabycia, zbycia lub innych zleceń związanych z uczestnictwem w funduszu:

- 1) realizuje cele inwestycyjne klienta;
 - 2) nie jest związane z ryzykiem, którego poziom przekraczałby możliwości inwestycyjne klienta;
 - 3) ma charakter pozwalający na jej zrozumienie przez klienta i dokonanie oceny związanego z nią ryzyka, biorąc pod uwagę posiadane przez tego klienta wiedzę i doświadczenie;
 - 4) uwzględnia sytuację finansową klienta.
2. Informacje dotyczące celów inwestycyjnych klienta, odpowiednio do jego potrzeb, zawierają informacje o długości okresu, w którym klient zamierza dokonywać inwestycji, jego preferencjach dotyczących poziomu i profilu ryzyka oraz celu inwestycji."

Ocena odpowiedniości produktu inwestycyjnego w praktyce rynkowej przeprowadzana jest na podstawie wypełnionego przez potencjalnego klienta kwestionariusza nazywanego „testem odpowiedniości”, „testem adekwatności”, „testem oceny grupy docelowej oraz adekwatności oferowanych instrumentów finansowych i produktów finansowych oraz usług inwestycyjnych” itp. Standardowe pytania w nim zawarte dotyczą: celu inwestycji, tolerancji ryzyka, sytuacji finansowej inwestora, wiedzy inwestora w zakresie instrumentów finansowych i jego doświadczenia inwestycyjnego. Są one zwykle ukierunkowane na określenie profilu ryzyka klienta na podstawie sumy uzyskanych w teście punktów i na tej podstawie dokonanie, czasem dość pobieżnej, oceny odpowiedniości. Można stwierdzić, iż pytania w tego typu testach obejmują wymagany prawem zakres informacji, które powinien uzyskać dystrybutor w świetle regulacji prawnych. Jednak odpowiedność produktu finansowego powinna być oceniana w szerszym aspekcie. I. Dittmann¹⁵⁴ proponuje przyjęcie w ocenie odpowiedniości funduszu inwestycyjnego, jako punktu odniesienia, produktu oszczędnościowego np. depozytu bankowego i, w związku z tym, zastosowanie nadwyżkowej stopy zwrotu. Takie ujęcie pozwala bowiem potencjalnemu inwestorowi rozpatrzyć alokację kapitału jako alternatywę bezpiecznego pomnażania kapitału i ryzykownej inwestycji. W warunkach rosnącej inflacji bardziej zasadnym punktem odniesienia może być wskaźnik inflacji i kryterium realnej oczekiwanej stopy zwrotu.

Analizując test adekwatności funduszu inwestycyjnego zaproponowany przez Izbę Zarządzających Funduszami i Aktywami (IZFA)¹⁵⁵ – a w zasadzie wytyczne służące ocenie jego wyników – warto zwrócić uwagę na dwa z możliwych profili (kategorii) ryzyka, jakie może uzyskać podlegający badaniu. Pierwszą kategorią jest kategoria „konserwatywna”, którą zdefiniowano następująco: „w tej kategorii ryzyka ochrona kapitału jest najważniejsza. W porównaniu do inflacji zwrot

¹⁵⁴ I. Dittmann, *Odpowiedność polskich funduszy inwestycyjnych otwartych dla inwestora indywidualnego. Koncepcja oceny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2019.

¹⁵⁵ <https://www.izfa.pl/download/pobierz/tekst-adekwatnosci-izfia>.

z inwestycji może być bardzo niski lub (w pewnym okresie) nawet ujemny¹⁵⁶. Fundusze dedykowane tej kategorii ryzyka to fundusze pieniężne i dłużne. Natomiast druga kategoria, nazwana „umiarkowanie konserwatywną”, została opisana słowami: „w tej kategorii ryzyka oprócz ochrony kapitału istotne jest również pomnażanie kapitału przy niewielkim ryzyku. Mała skłonność do ryzyka widoczna jest w chęci uzyskania umiarkowanego zysku ponad inflację.”¹⁵⁷ Fundusze dedykowane tej kategorii to fundusze dłużne i fundusze stabilnego wzrostu. Należy jednak zastanowić się czy takie rekomendacje są uzasadnione bez względu na wysokość wskaźnika inflacji? Należy raczej przypuszczać, że fundusze, które pozwalają zabezpieczyć kapitał przed inflacją w warunkach niskiej wartości tego wskaźnika mogą nie być odpowiednimi pod tym względem w warunkach wysokiej inflacji, kiedy aby utrzymać realną wartość kapitału należy zainwestować w portfele inwestycyjne o wyższej oczekiwanej stopie zwrotu.

2. Badanie empiryczne

2.1. Dane

Przedmiotem badań było kształtowanie się realnych stóp zwrotu w okresie inwestycji (*holding period yield*, HPY) z polskich funduszy inwestycyjnych otwartych inwestujących zarówno na krajowych, jak i zagranicznych rynkach.

Badania przeprowadzono dla 3-letniego (1.01.2019 – 31.12.2021) oraz rocznego (1.01.2021 – 31.12.2021) horyzontu inwestycyjnego. Pierwszy przyjęty okres badawczy wynika z faktu, iż w 2019 r. inflacja wyraźnie wzrosła w porównaniu z wcześniejszymi latami, co w połączeniu z trwającym od dłuższego czasu bardzo niskim oprocentowaniem depozytów bankowych, zintensyfikowało poszukiwania przez inwestorów produktów określanych jako „inflation hedges”. Natomiast 2021 r. został przyjęty jako drugi okres badawczy ze względu na najwyższą wartość wskaźnika inflacji w Polsce od ponad 20 lat.

W badaniach uwzględniono wszystkie polskie FIO, których wyniki zamieszczane są na portalu analizy.pl i których jednostki uczestnictwa były notowane w przyjętych okresach badawczych. Liczebność próby badawczej wyniosła 531 funduszy dla rocznej HPY oraz 473 funduszy dla 3-letniej HPY. W tabeli 8.1 zamieszczono liczebność funduszy w podziale na grupy wyodrębnione ze względu na politykę inwestycyjną, zaś w tabeli 8.2 – liczebność grup przy zastosowaniu kryterium SRRRI (Synthetic Risk and Reward Indicator).

Stopy zwrotu z FIO dla badanych okresów pozyskano z portalu analizy.pl. Dane dotyczące inflacji w badanym okresie pozyskano z GUS¹⁵⁸.

¹⁵⁶ j.w.

¹⁵⁷ j.w.

¹⁵⁸ <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/>.

Tabela. 8.1. Liczebność poszczególnych grup FIO według polityki inwestycyjnej

Grupy funduszy	Okres badawczy	
	1.01.2019 – 31.12.2021	1.01.2021 – 31.12.2021
absolute return	22	30
dłużne	172	187
mieszane	112	126
akcyjne	167	188
łącznie	473	531

Źródło: opracowanie własne.

Tabela. 8.2. Liczebność poszczególnych grup FIO według SRRI

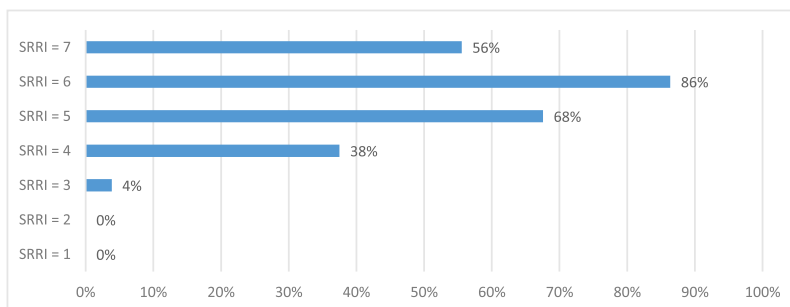
Grupy funduszy	Okres badawczy	
	1.01.2019 – 31.12.2021	1.01.2021 – 31.12.2021
SRRI = 1	8	10
SRRI = 2	84	92
SRRI = 3	78	85
SRRI = 4	88	99
SRRI = 5	74	85
SRRI = 6	132	147
SRRI = 7	9	13
łącznie	473	531

Źródło: opracowanie własne.

2.2. Wyniki

2.2.1. 3-letni horyzont inwestycyjny (1.01.2019 – 31.12.2021)

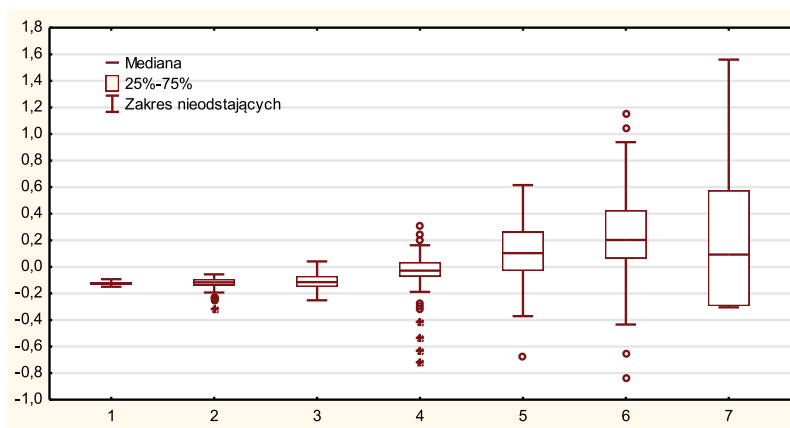
Analizując rozkłady stóp zwrotu z funduszy w podziale na grupy według SRRI stwierdzono, iż największa szansa na dodatnią realną HPY w badanym okresie cechowała FIO o wysokim (choć nie najwyższym) poziomie ryzyka tj. SRRI = 6 i SRRI = 5 (Rysunek 8.1). Żadna grupa FIO nie „gwarantowała” ochrony realnej wartości kapitału (szansa = 100%). Żaden z najmniej ryzykownych FIO nie pozwolił zabezpieczyć kapitału przed utratą siły nabywczej.



Rysunek 8.1. Szanse na uzyskanie dodatniej realnej HPY w poszczególnych grupach według SRRI.

Źródło: obliczenia własne.

W celu pogłębienia analizy skonstruowano wykresy „ramka – wąsy” (Rysunek 8.2), na których podstawie można stwierdzić, iż najbardziej atrakcyjna grupa FIO pod względem szansy (o SRRI = 6) cechowała się także najwyższymi wartościami mediany i pierwszego kwartyla. Jednak inwestycja w najgorsze FIO należące do tej grupy oznaczała poniesienie dużej straty dla inwestora. Można zatem uznać tę grupę FIO za odpowiednią jedynie dla inwestorów, których celem była ochrona realnej wartości kapitału ale zgadzających się na podjęcie znacznego ryzyka.



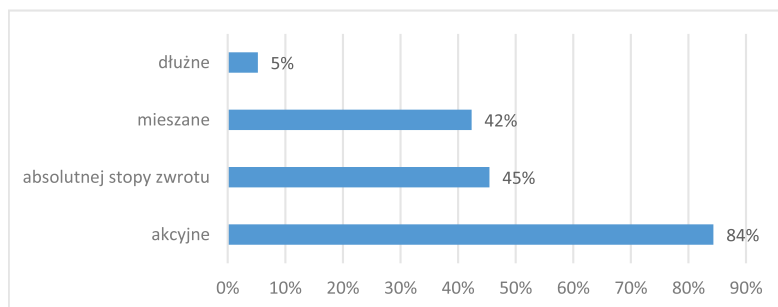
Rysunek 8.2. Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według wskaźnika SRRI, oś OX).

Źródło: opracowanie własne.

W celu przeprowadzenia oceny odpowiedniości grup FIO utworzonych według kryterium polityki inwestycyjnej¹⁵⁹ dokonano obliczeń wybranych charakterystyk rozkładów HPY i sporządzono Rysunek 8.3 i Rysunek 8.4.

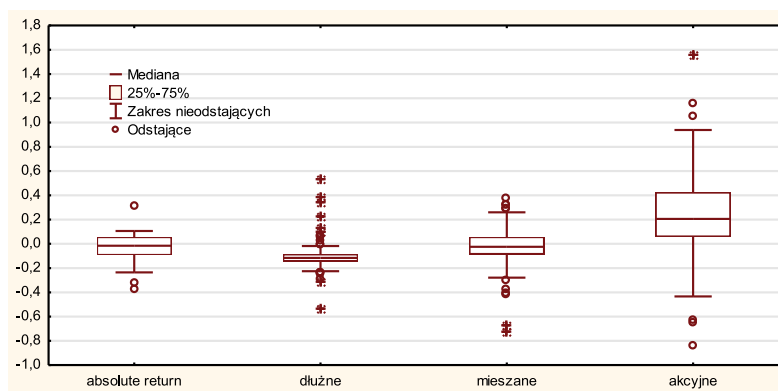
Najwyższą szansą na uzyskanie dodatniej realnej HPY cechowały się fundusze akcyjne. Tę grupę cechowały także najwyższe dodatnie wartości wszystkich kwar-

¹⁵⁹ Klasyfikacja do grup i segmentów stosowana przez analityków portalu analizy.pl.



Rysunek 8.3. Szanse różnych grup FIO (według kryterium polityki inwestycyjnej) na uzyskanie dodatniej realnej HPY.

Źródło: opracowanie własne.



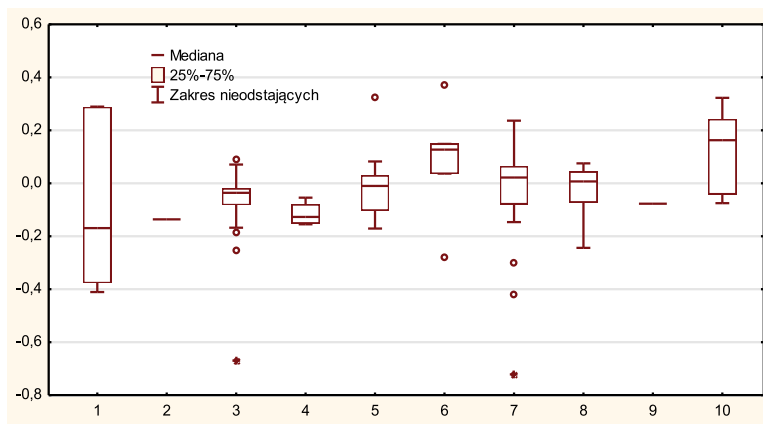
Rysunek 8.4. Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według kryterium polityki inwestycyjnej).

Źródło: opracowanie własne.

tyli rozkładu oraz najwyższa maksymalna HPY. Niestety najgorsze FIO w tej grupie odznaczały się bardzo niskimi ujemnymi HPY (co oznacza, że tylko dla inwestorów skłonnych podjąć znaczne ryzyko ta grupa funduszy była odpowiednia). Fundusze dłużne uznano za nieodpowiednie dla inwestora zamierzającego utrzymać realną wartość kapitału. Uwzględniając fakt, iż grupy FIO akcyjnych oraz mieszanych są bardzo niejednorodne, sporządzono dodatkowe wykresy dla segmentów wyodrębnionych¹⁶⁰ w obu grupach (Rysunek 8.5 i 8.6).

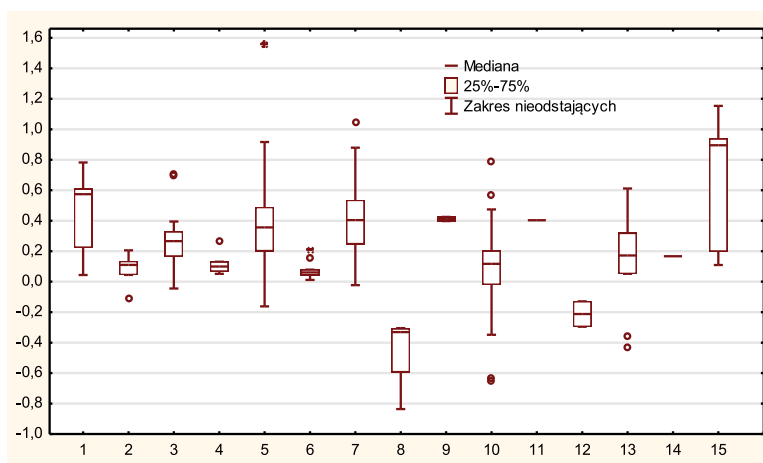
Pośród FIO mieszanych (Rysunek 8.5) najbardziej odpowiednim segmentem były FIO zagraniczne aktywnej alokacji, z których tylko jeden fundusz cechowała ujemna realna HPY. Warty uwagi był także segment FIO zagranicznych zrównoważonych, w skład którego wchodziło kilka FIO o ujemnej realnej HPY, jednak najgorszy fundusz z tego segmentu zrealizował wyższą HPY niż najgorszy fundusz mieszany zagranicznej alokacji.

¹⁶⁰ Segmenty według analityków portalu analizy.pl.



Rysunek 8.5. Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO mieszanych.

(1 – polskie aktywnej alokacji, 2 – polskie pozostałe, 3 – polskie stabilnego wzrostu, 4 – polskie z ochroną kapitału, 5 – polskie zrównoważone, 6 – zagraniczne aktywnej alokacji, 7 – zagraniczne pozostałe, 8 – zagraniczne stabilnego wzrostu, 9 – zagraniczne z ochroną kapitału, 10 – zagraniczne zrównoważone).
 Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 8.6. Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO aktywnych.

(1 – amerykańskich, 2 – azjatyckich bez Japonii, 3 – europejskich rynków rozwiniętych, 4 – europejskich rynków wschodzących, 5 – globalnych rynków rozwiniętych, 6 – globalnych rynków wschodzących, 7 – polskich małych i średnich spółek, 8 – polskich pozostałe, 9 – polskich sektorowych pozostałe, 10 – polskich uniwersalne, 11 – rosyjskich, 12 – tureckich, 13 – zagranicznych pozostałe, 14 – zagranicznych sektora nieruchomości, 15 – zagranicznych sektorowych pozostałe).
 Źródło: opracowanie własne.

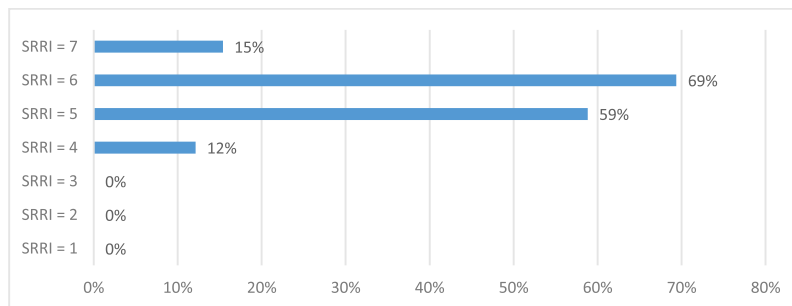
Pośród grupy FIO aktywnych (Rysunek 8.6), segmentami cechującymi się 100%-ową szansą na uzyskanie dodatniej realnej HPY, były: fundusze akcji amerykańskich, europejskich rynków wschodzących, globalnych rynków wschodzących, polskich sektorowych pozostałe, rosyjskich, zagranicznych sektora

nieruchomości, zagranicznych sektorowych pozostałe. Można je zatem uznać za odpowiednie dla inwestora zamierzającego ochronić kapitał przed utratą siły nabywczej. Jako szczególnie atrakcyjny można wskazać segment FIO akcji zagranicznych sektorowych pozostałe (ze względu na najwyższą wartość mediany).

2.2.2 Roczny horyzont inwestycyjny (1.01.2021 – 31.12.2021)

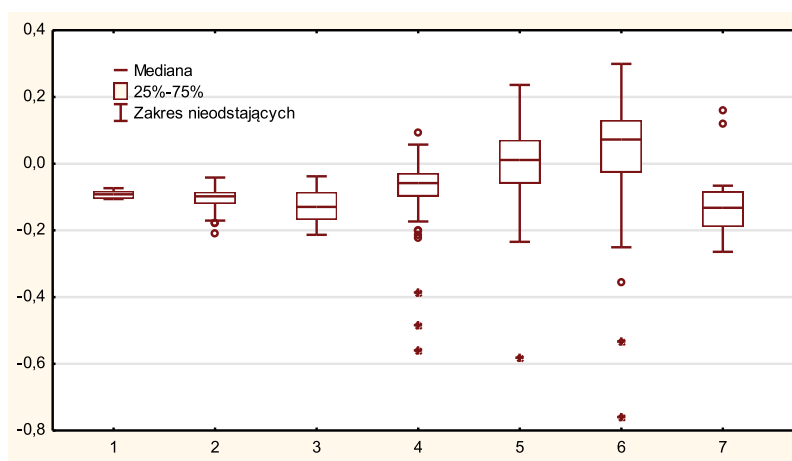
Analizując FIO w podziale na grupy według SRRI stwierdzono, iż największa szansa na dodatnią realną HPY w badanym okresie cechowała FIO o wysokim (choć nie najwyższym) poziomie ryzyka tj. SRRI = 6 i SRRI = 5 (Rysunek 8.7). Są to te same grupy FIO, co dla horyzontu 3-letniego, jednak wartości szans są niższe ze względu na wysoką inflację w badanym roku.

Na podstawie wykresów „ramka – wąsy” (Rysunek 8.8) można stwierdzić, iż najbardziej atrakcyjna grupa FIO pod względem szansy na dodatnią realną HPY (tj. o SRRI = 6) cechowała się także najwyższymi wartościami mediany i trzeciego



Rysunek 8.7. Szanse różnych grup FIO na uzyskanie dodatniej realnej HPY.

Źródło: opracowanie własne.

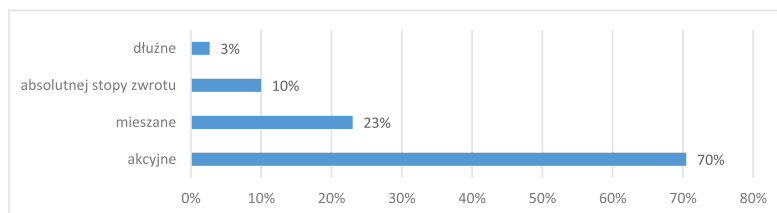


Rysunek 8.8. Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (wg wskaźnika SRRI, oś OX).

Źródło: opracowanie własne.

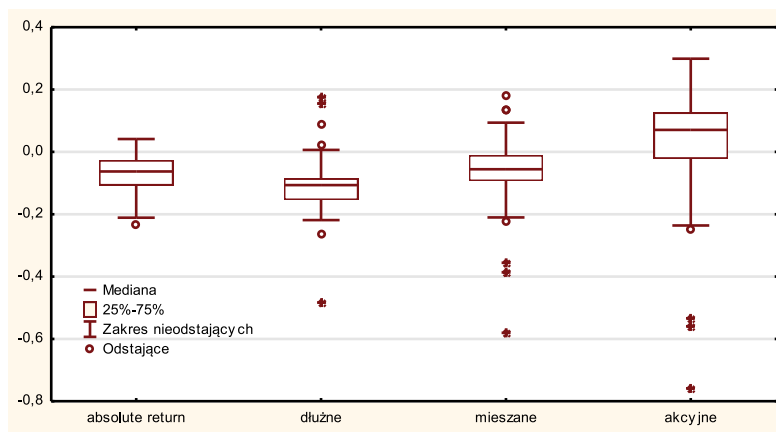
kwartyla. Jednak inwestycja w niektóre FIO należące do tej grupy oznaczała dla inwestora poniesienie realnej (w przypadku niektórych także nominalnej) straty (małej lub bardzo dużej w zależności od konkretnego funduszu). Można zatem ponownie uznać tę grupę FIO za odpowiednią jedynie dla inwestorów, których celem była ochrona realnej wartości kapitału, ale zgadzających się na podjęcie dość wysokiego ryzyka.

W celu przeprowadzenia oceny odpowiedniości poszczególnych grup FIO – utworzonych według polityki inwestycyjnej – dla inwestora chcącego ochronić kapitał przed inflacją, dokonano obliczeń charakterystyk rozkładów HPY dla tych grup i sporządzono Rysunek 8.9 i Rysunek 8.10.



Rysunek 8.9. Szanse różnych grup FIO na uzyskanie dodatniej realnej HPY.

Źródło: opracowanie własne.



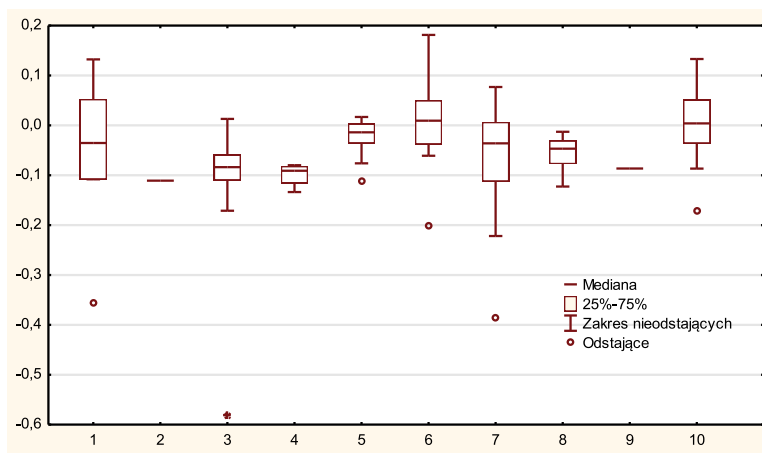
Rysunek 8.10. Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (wg polityki inwestycyjnej).

Źródło: opracowanie własne.

Identycznie jak dla 3-letniego horyzontu, najwyższą szansą na uzyskanie dodatniej realnej HPY cechowała się grupa funduszy akcyjnych. Grupę tą charakteryzowały również najwyższe wartości kwartyli. Niestety najgorsze FIO w tej grupie odznaczały się bardzo niskimi ujemnymi HPY (co oznacza, że tylko dla inwestorów skłonnych podjąć znaczne ryzyko ta grupa funduszy była odpowiednia).

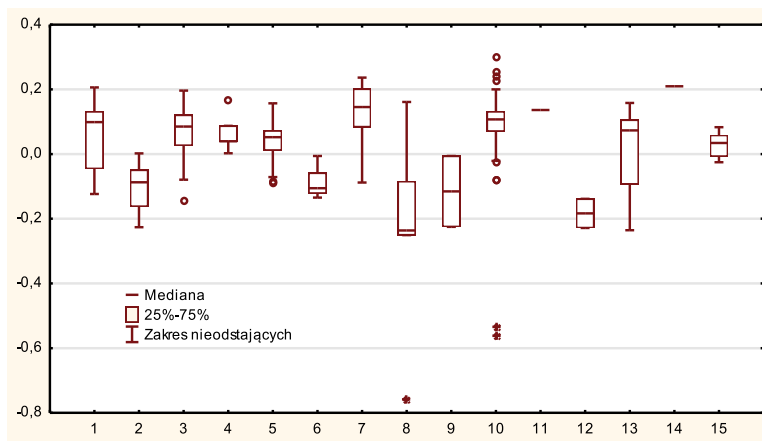
Ponownie, uwzględniając fakt, iż grupa FIO akcyjnych oraz grupa FIO mieszanych są bardzo niejednorodne, sporządzono dodatkowe wykresy dla segmentów wyodrębnionych w obu grupach (Rysunek 8.11 i 8.12).

Na podstawie przeprowadzonych obliczeń i sporządzonych wykresów stwierdzono, iż jedynie dwa segmenty spośród grupy FIO mieszanych (Rysunek 8.11) cechowały dodatnie (zbliżone do zera) mediany rozkładów (FIO zagraniczne aktywnej alokacji oraz FIO zagraniczne zrównoważone). Trudno jednak uznać je za odpowiednie dla inwestora zainteresowanego ochroną siły nabywczej kapitału



Rysunek 8.11. Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO mieszanych (oznaczenia na OX jak na Rysunek 8.5).

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 8.12. Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów FIO akcyjnych (oznaczenia na OX jak na Rysunek 8.6).

Źródło: opracowanie własne.

ze względu na inne charakterystyki rozkładów. Wśród grupy FIO akcyjnych (Rysunek 8.12) można wskazać segmenty, które w 2021 r. „gwarantowały” osiągnięcie dodatniej realnej HPY. Były to FIO: europejskich rynków wschodzących, akcji rosyjskich, akcji zagranicznych sektora nieruchomości. Ponadto kilka innych segmentów cechowały wysokie dodatnie wartości mediany i dolnego kwartyla. Spośród nich również można również szukać funduszy odpowiednich dla inwestora mającego na celu uzyskanie dodatniej realnej stopy zwrotu z inwestycji.

Zakończenie

Podsumowując uzyskane wyniki stwierdzono, iż inwestor, którego celem było utrzymanie siły nabywczej kapitału mógł, inwestując w FIO, osiągnąć ten cel zarówno w okresie 1.01.2019 – 31.12.2021, jak i w okresie 1.01.2021 – 31.12.2021. Zdecydowanie nieodpowiednimi funduszami dla realizacji tego celu okazały się fundusze o najniższym poziomie ryzyka (SRRI = 1,2,3), zaś najlepszymi – fundusze o wskaźniku SRRI = 6. Kierując się klasyfikacją według polityki inwestycyjnej najlepszym wyborem były fundusze akcyjne. Uwzględniając dużą różnorodność grupy funduszy akcyjnych można było wskazać najbardziej odpowiednie jej segmenty.

Uzyskane wyniki dotyczą konkretnego okresu badawczego. Można jednak, jak sądzę, sformułować następujący wniosek: standardowe rekomendacje dotyczące rodzaju FIO odpowiedniego dla inwestora zamierzającego utrzymać siłę nabywczą kapitału¹⁶¹ nie są zasadne w warunkach podwyższonej inflacji.

¹⁶¹ Według testu adekwatności IZFiA.

Rozdział 9

Magdalena Swacha-Lech

INSTRUMENTY WYKORZYSTYWANE PRZEZ RODZICÓW DO BUDOWANIA ODPOWIEDZIALNYCH ZACHOWAŃ FINANSOWYCH DZIECI A ICH WPŁYW NA OSZCZĘDZANIE PRZEZ DZIECI W PRZYSZŁOŚCI

Wstęp

Gromadzenie oszczędności jest problemem niezwykle ważnym, zarówno w skali makro, jak i mikroekonomicznej. Brak odpowiedniego poziomu oszczędności powoduje brak odporności finansowej i rodzi poważne konsekwencje w sytuacji wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń o negatywnym charakterze. Oszczędzanie jest determinowane wieloma czynnikami o różnorodnej naturze. Szeroki wachlarz determinant obejmuje zarówno czynniki o charakterze ekonomicznym i demograficzno-społecznym, jak i psychologicznym. Oszczędzanie rozumiane jako odroczone konsumpcja, często postrzegane jest przez jednostki w kategorii wyrzeczeń, wymagając odpowiedniego poziomu samokontroli i siły woli. Szczególnie w odniesieniu do oszczędzania długoterminowego – uwidaczniającego nierównowagę między konkretną korzyścią wynikającą z natychmiastowego wydania środków (np. zakup kawy), a niejasnymi, trudnymi do skonkretyzowania, mocno oddalonymi w czasie korzyściami (np. wykorzystanie środków na przyszłej emeryturze)¹⁶² – skłonności behawioralne mogą mieć istotny wpływ na proces gromadzenia oszczędności¹⁶³.

Wpływ na zachowania finansowe, w tym także na oszczędzanie wywierają również: poziom wiedzy i posiadanych kompetencji finansowych. Najnowsze badanie PISA (*Programme for International Student Assessment*) przeprowadzone wśród piętnastolatków z 20 krajów dowodzi, że rodzice i krewni są najważniejszym źródłem informacji finansowych dla swoich dzieci. Jak wskazuje raport aż 94% uczniów z badanych krajów, w tym z Polski, zadeklarowało, że uzyskuje informacje

¹⁶² Szerzej: D. Prelec, G. Loewenstein: *The red and the black: Mental accounting of savings and debt*, Marketing Science, nr 17(1) 1998, ss. 4–28.

¹⁶³ M. Swacha-Lech: *Zagadnienie krótkowzroczności jednostek w kontekście decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia, 46(4) 2012b, ss. 795–802.

na temat finansów od rodziców i opiekunów. Badaniem objęto także rozmowy o finansach w rodzinie. Aż 87% uczniów rozmawia z rodzicami i rodziną na tematy związane z wydawaniem pieniędzy, 78% – o decyzjach dotyczących wydatków i 63% – o budżecie rodzinnym. Należy podkreślić jednocześnie, że respondenci, którzy wskazali, że rodzice stanowią dla nich wzór do naśladowania w sprawach finansowych, zdobyli o 38 punktów więcej na teście dotyczącym kompetencji finansowych niż pozostali. Podobnie, pozytywny wpływ na wynik testu miało samodzielnie dysponowanie własnym budżetem, podnosząc wynik średnio o 27 punktów¹⁶⁴.

Proces kształtowania przekonań i postaw z zakresu finansów określa się mianem socjalizacji finansowej. Jedną z najbardziej popularnych i rozbudowanych definicji socjalizacji finansowej opracował Danes¹⁶⁵. Określił ją jako proces przekazywania wiedzy oraz rozwijania wartości, postaw, standardów, norm i zachowań, które przyczyniają się do stabilnej sytuacji finansowej oraz dobrobytu jednostek. Źródła socjalizacji mogą być różne, a ich wpływ na daną jednostkę jest uzależniony od wieku oraz innych okoliczności. Do źródeł tych zalicza się rodziców, rówieśników i środki masowego przekazu¹⁶⁶, a także kulturę i szkołę¹⁶⁷. Wiele opracowań dowodzi wiodącej roli rodziców w procesie socjalizacji finansowej, w tym m.in.: Danes¹⁶⁸, Webley i Nyhus¹⁶⁹, Kim, La Taillade, Kim¹⁷⁰. Podczas, gdy termin „socjalizacja w rodzinie” może odnosić się do relacji pomiędzy rodzicami lub dwukierunkowej relacji rodzice–dzieci, termin „socjalizacja rodzicielska” odnosi się wyłącznie do wpływu rodziców na dzieci.

W kontekście przedstawionych rozważań, niniejszy rozdział będzie dotyczył rodzicielskiej socjalizacji finansowej, a jego cel stanowi ukazanie znaczenia i wpływu wybranych instrumentów rodzicielskiej socjalizacji finansowej na zachowania oszczędnościowe dzieci w ich dorosłym życiu. W rozdziale dokonano identyfikacji tych instrumentów socjalizacji rodzicielskiej, które mogą wywierać wpływ na przyszłe zachowania oszczędnościowe, a następnie zbadano, czy wykorzystywanie ich przez rodziców w procesie wychowywania dzieci ma wpływ na rezultaty decyzji oszczędnościowych, podejmowanych przez dzieci już w dorosłym życiu. Analizy dokonano na próbie 998 osób pełnoletnich. Niezbędne dane empiryczne zostały

¹⁶⁴ Rzecznik Finansowy: *Kompetencje finansowe polskich uczniów na podstawie badania PISA 2018*. Czerwiec 2020, str. 1, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/07/Analiza-RF-badanie-PISA-czerwiec2020.pdf> (dostęp 12.02.2022).

¹⁶⁵ S.M. Danes: *Parental Perceptions of Children's Financial Socialization*, Journal of Financial Counseling and Planning, nr 5 1994, ss. 27–146.

¹⁶⁶ S. Ward: *Consumer socialization*, The Journal of Consumer Research, nr 1(2) 1974, ss. 1–14.

¹⁶⁷ I. Beutler, L. Dickson: *Consumer Economic Socialization*. (w:) *Handbook of Consumer Finance Research*. Red. Jing J. Xiao, Springer Science & Business Media, 2008, ss. 82–102.

¹⁶⁸ S.M. Danes: *Parental Perceptions of Children's Financial Socialization*, Journal of Financial Counseling and Planning, nr 5 1994, ss. 27–146.

¹⁶⁹ P. Webley, E.K. Nyhus: *Parents' influence on children's future orientation and saving*, Journal of Economic Psychology, nr 27 2006, ss. 140–164.

¹⁷⁰ J. Kim, J. LaTaillade, H.J. Kim: *Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors*, Journal of Family and Economic Issues, nr 32(4) 2011, ss. 668–679.

zgrupowane za pomocą badania ankietowego przeprowadzonego metodą CAWI we wrześniu 2019 roku. Do określenia znaczenia poszczególnych instrumentów rodzicielskiej socjalizacji finansowej oraz kierunku i siły ich wpływu na decyzje finansowe respondentów wykorzystano model regresji logistycznej.

Rozważania zawarte w rozdziale mają charakter interdyscyplinarny, wpisując się w nurt finansów behawioralnych, który w opozycji do teorii neoklasycznych, zakłada wykorzystanie dorobku psychologii, socjologii czy neurobiologii do wyjaśniania zachowań i zjawisk.

Poszczególne sekcje rozdziału dotyczą kolejno: identyfikacji narzędzi rodzicielskiej socjalizacji finansowej oraz ich wpływu na zachowania oszczędnościowe – dokonanej na podstawie przeglądu literatury, prezentacji metody badawczej oraz interpretacji uzyskanych wyników. Rozdział wieńczy wnioski końcowe zawarte w podsumowaniu.

1. Narzędzia rodzicielskiej socjalizacji finansowej oraz ich wpływ na zachowania oszczędnościowe – przegląd literatury

Zgodnie z teorią społecznego uczenia się (*Social Learning Theory*), opracowaną przez Bandurę¹⁷¹, ludzie nabywają nowe wzorce zachowań w wyniku obserwacji zachowań innych osób oraz przez bezpośrednie doświadczenie. W oparciu o tę teorię wyróżnia się trzy mechanizmy socjalizacji: obserwacja, naśladownictwo oraz modelowanie (kształtowanie). Rysunek 9.1. prezentuje istotę rodzicielskiej socjalizacji finansowej ukazaną przez pryzmat wyodrębnionych mechanizmów.

Rozważania zawarte w niniejszym rozdziale dotyczą instrumentów przypisanych do trzeciego mechanizmu, tj. modelowania. Należy zauważyć, że jako konsekwencja wszystkich działań przypisanych do tego mechanizmu jawi się budowanie i wzmacnianie wiedzy oraz kompetencji finansowych u dzieci, co znajduje odzwierciedlenie w wynikach badań¹⁷². Lewis i Scott¹⁷³ dowiedli, że w próbie 179 Anglików, będących w wieku 16–18 lat, osoby, które w dzieciństwie otrzymywały kieszonkowe regularnie miały większe kompetencje finansowe niż pozostali.

Bez wątpienia podejmowanie przez rodziców działań w ramach socjalizacji finansowej, determinowane jest ich przekonaniami i postawami, ale także płcią,

¹⁷¹ A. Bandura: *Social Learning Theory*, General Learning Press, New York 1971.

¹⁷² Por. R. Abramovitch, J.L. Freedman, P. Pliner: *Children and money: getting an allowance, credit versus cash, and knowledge of pricing*, *Journal of economic psychology*, nr 12(1) 1991, ss. 27–45; H. R. Marshall, L. Magruder: *Relations between parent money education practices and children's knowledge and use of money*, *Child Development*, 1960, ss. 253–284.

¹⁷³ A. Lewis, A.J. Scott: *The Economic Awareness. Knowledge and Pocket Money Practices of a Sample of UK Adolescents: A Study of Economic Socialisation and Economic Psychology*, *Children's Social and Economics Education*, nr 4 2000, ss. 34–46.



- Praktyki finansowe rodziców (zarządzanie pieniędzmi, budżetowanie, decyzje finansowe odnoszące się do inwestowania, oszczędzania czy zadłużania)
- Przekonania i postawy rodziców ujawniane w komentarzach i reakcjach na sytuacje dotyczące kwestii finansowych (np. ocena decyzji i zachowań finansowych innych osób)

Obejmuje niezamierzone działania (które nie są wycelowane na uczenie dzieci) podejmowane przez rodziców. W rezultacie obserwacji, dzieci mogą przejmować przekonania i postawy rodziców odnoszące się do kwestii finansowych.

- Pozytywne i negatywne wzmacnianie postaw i zachowań finansowych ujawnianych przez dzieci (np. nagradzanie oszczędzania i krytykowanie wydatków impulsywnych)

Obejmuje zamierzone działania wycelowane na utrwalanie właściwych zachowań. Ten proces koncentruje się na wzmacnianiu (wspieraniu) przekonań, postaw i zachowań finansowych dzieci (włączając te, które zostały nabyte wskutek obserwacji) i ocenianych przez rodziców jako właściwe. Utrwalone przekonania, postawy i zachowania, będące efektem tego mechanizmu, mogą kształtować decyzje finansowe dzieci w przyszłości (np. nawyk oszczędzania czy awersja do zadłużania, które zostaną wykształcone w dzieciństwie mogą mieć znaczący wpływ na przyszłe wybory, umożliwiając przezwyciężenie krótkowzroczności, chciwości czy braku samokontroli, obserwowanych we współczesnym społeczeństwie).

- Bezpośrednia komunikacja (np. dyskusje o zarządzaniu pieniędzmi, korzyściach i wadach oszczędzania, inwestowania oraz zadłużania się)
- Udzielanie rad i wskazówek np. dotyczących budżetowania, inwestowania, oszczędzania i zadłużania się
- Ustanowienie nakazów i zakazów odnoszących się do postaw i zachowań finansowych dzieci
- Przyznawanie kieszonkowego
- Monitorowanie wydatków z kieszonkowego
- Zachęcanie do oszczędzania (w tym całości lub części środków z kieszonkowego)
- Zachęcanie do podejmowania pracy i osiągania zarobków przed 18 rokiem życia (np. praca wakacyjna)

Obejmuje zamierzone działania podejmowane przez rodziców w celu edukacji dzieci w zakresie zagadnień związanych z finansami. Należy podkreślić, że w odniesieniu do stylu komunikacji preferowanego przez rodziców, mogą oni używać rad i wskazówek, nakazów i zakazów lub też pozostawiać dzieciom swobodę, umożliwiając im tym samym zbieranie doświadczeń w rzeczywistych sytuacjach (w tym przypadku dzieci polegają na rezultatach uzyskanych z dwóch wcześniejszych mechanizmów socjalizacji finansowej).

Rysunek 9.1. Mechanizmy i instrumenty rodzicielskiej socjalizacji finansowej.

Źródło: M. Swacha-Lech: *Pocket Money as One of the Instruments Used to Shape Children's Financial Attitude and Savings Behaviors*. (w) *Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage*. Red. K. S. Soliman, 2019.

poziomem edukacji czy statusem społeczno-ekonomicznym. Badania przeprowadzone przez Furnhama i Thomasa¹⁷⁴ oraz Lewisa i Scotta¹⁷⁵ ukazują, że rodzice o lepszym statusie ekonomicznym, należący do klasy średniej częściej przyznawali systematyczne kieszonkowe swoim dzieciom. Barnet-Verzat i Wolff¹⁷⁶ dowiedli z kolei, że zarówno zamożniejsi, jak i lepiej wykształceni rodzice częściej wypłacali kieszonkowe.

Odmienne rezultaty uzyskali jednak Furnham i Milner¹⁷⁷, którzy dowiedli, że rodzice zarabiający mniej, kładą większy nacisk na edukację finansową swoich dzieci. Badania tych autorów dowodzą jednocześnie, że płeć różnicuje podejście rodziców do kieszonkowego. Podczas, gdy mężczyźni opowiadali się za przyzna-

¹⁷⁴ A. Furnham, P. Thomas: *Adults' perceptions of the economic socialisation of children*, *Journal of Adolescence*, nr 7 1984, ss. 217–231.

¹⁷⁵ A. Lewis, A.J. Scott: *The Economic Awareness. Knowledge and Pocket Money Practices of a Sample of UK Adolescents: A Study of Economic Socialisation and Economic Psychology*, *Children's Social and Economics Education*, nr 4 2000, ss. 34–46.

¹⁷⁶ C. Barnet-Verzat, F.C. Wolff: *Pocket money and child effort at school*, *Economics Bulletin*, nr 9(13) 2008, ss. 1–10.

¹⁷⁷ A. Furnham, R. Milner: *Parent's Beliefs and Behaviours about the Economic Socialisation through Allowances/Pocket Money of Their Children*, *Psychology*, nr 8 2017, ss. 1216–1228.

waniem swobody dzieciom w zarządzaniu pieniędzmi, kobiety przykładały większą wagę do nauki o kwestiach finansowych w domu oraz ustalania reguł dotyczących kieszonkowego.

Wiele opracowań bada także zależność między otrzymywaniem kieszonkowego przez dzieci i młodzież a ich oszczędzaniem – jeszcze w okresie przed osiągnięciem pełnoletności bądź też już w dorosłości. Wpływ na zachowania oszczędnościowe analizowany jest z perspektywy poszczególnych cech systemu kieszonkowego, które stanowią: regularne wypłacanie, zwiększanie kwoty kieszonkowego wraz z wiekiem czy też powiązanie z obowiązkami domowymi.

Badania przeprowadzone przez autorów takich, jak: Webley i Nyhus¹⁷⁸, Kim, LaTaillade i Kim¹⁷⁹ oraz Kim i Chatterjee¹⁸⁰ wskazują na brak znaczącego wpływu otrzymywania kieszonkowego na zachowania oszczędnościowe. Brown i Taylor¹⁸¹ potwierdzają z kolei w swoim opracowaniu, że otrzymywanie pieniędzy kieszonkowych obniża prawdopodobieństwo, że dziecko oszczędza, podczas gdy Bucciol i Veronesi¹⁸² dowodzą, że kieszonkowe nie zwiększa skłonności do oszczędzania, ale ma pozytywny wpływ na oszczędzaną kwotę.

Bucciol i Veronesi otrzymali ponadto niezwykle znaczące rezultaty, odnosząc się do połączenia kieszonkowego z innymi instrumentami rodzicielskiej socjalizacji finansowej, tj.: kontrolowaniem sposobu wydawania pieniędzy przez dzieci oraz udzielaniem porad dotyczących oszczędzania i budżetowania. Autorzy podkreślają, że przyjęcie tej strategii umożliwia istotny i pozytywny wpływ na oszczędzanie, zwiększając prawdopodobieństwo, że dorosły człowiek będzie oszczędzał o 16%, a kwotę oszczędności – o około 30%. Zgodnie z wynikami badań osoba bezrobotna, która doświadczyła w dzieciństwie tych elementów socjalizacji rodzicielskiej, ma taką samą skłonność do oszczędzania jak osoba pracująca, której rodzice nie stosowali wymienionych instrumentów.

Należy ponadto pokreślić, że zarówno kontrolowanie sposobu wydawania pieniędzy przez dzieci, jak i udzielanie porad dotyczących oszczędzania oraz budżetowania, stosowane odrębnie, również wykazują istotny i pozytywny wpływ na oszczędzanie, przy czym jest on słabszy niż w przypadku powiązania wszystkich trzech instrumentów. Znaczący wniosek stanowi ponadto obserwacja, iż osoby, których rodzice w przeszłości nie stosowały żadnego z analizowanych działań, odkładają moment rozpoczęcia oszczędzania tak długo jak to możliwe.

Przyznawanie pieniędzy kieszonkowych, powiązane z zachętami do oszczędzania części lub całości tych środków przez dzieci i młodzież, także może mieć

¹⁷⁸ P. Webley, E.K. Nyhus: *Parents' influence on children's future orientation and saving*, Journal of Economic Psychology, nr 27 2006, ss. 140–164.

¹⁷⁹ J. Kim, J. LaTaillade, H.J. Kim: *Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors*, Journal of Family and Economic Issues, nr 32(4) 2011, ss. 668–679.

¹⁸⁰ J. Kim, S. Chatterjee: *Childhood financial socialization and young adults' financial management*, Journal of Financial Counseling and Planning, nr 24(1) 2013, ss. 61–79.

¹⁸¹ S. Brown, K. Taylor: *Early influences on saving behaviour: Analysis of British panel data*, Journal of Banking & Finance, nr 62 2016, ss. 1–14.

¹⁸² A. Bucciol, M. Veronesi: *Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?*, Journal of Economic Psychology, nr 45 2014, ss. 1–17.

istotne znaczenie w kontekście ich przyszłych zachowań oszczędnościowych. Wyniki badań dowodzą jednoznacznie, że oszczędzanie w okresie dojrzewania ma pozytywny wpływ na późniejsze oszczędzanie w okresie dorosłości¹⁸³. Podobnie, oszczędzanie w wieku dziecięcym pozytywnie przekłada się zarówno na skłonność do oszczędzania, jak i na oszczędzaną kwotę¹⁸⁴.

Brown i Tylor¹⁸⁵ dowiedli także, że uzyskiwanie zarobków z prac dorywczych u dzieci zwiększa prawdopodobieństwo, że dziecko oszczędza, podczas gdy Ashby, Schoon i Webley¹⁸⁶ wskazali, iż powiązanie kieszonkowego z obowiązkami może być kluczowym wyznacznikiem jego skuteczności.

Przytoczone wyniki badań stały się podstawą do dobrania kandydatek na zmienne objaśniające. W kontekście braku jednoznaczności w uzyskiwanych rezultatach, dotyczących wpływu kieszonkowego na oszczędzanie oraz niskiej liczby publikacji badających wpływ pozostałych instrumentów socjalizacji rodzinnej, należy podkreślić, iż niniejszy rozdział poruszając ten problem, stanowi przyczynek do trwającej dyskusji nad tymi zagadnieniami.

2. Metoda badawcza

Niezbędne dane empiryczne zostały zebrane za pomocą badania ankietowego, zawierającego 15 pytań – związanych z wybranymi instrumentami rodzicielskiej socjalizacji, oszczędzaniem, jak i o charakterze metryczkowym. Badanie zostało przeprowadzone metodą CAWI przez agencję badawczą SW Research w okresie od 10.09–15.09.2019 roku, wśród pełnoletnich Polaków. Struktura próby została skorygowana przy użyciu wagi analitycznej tak, aby odpowiada strukturze polskich internautów będących w wieku 18+ pod względem kluczowych cech związanym z badaniem. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy. Liczba prawidłowo wypełnionych kwestionariuszy to 1100, przy czym *response rate* wyniósł 89%. Do dalszego badania uwzględniono wyłącznie tych ankietowanych, którzy na pytanie o poziom łącznych miesięcznych dochodów netto uzyskiwanych ze wszystkich źródeł udzielili odpowiedzi: „nie wiem”, „trudno powiedzieć” i „odmawiam odpowiedzi”, co spowodowało ograniczenie próby badawczej do 998 respondentów.

Do zbadania wpływu wybranych narzędzi socjalizacji finansowej, stosowanych przez rodziców czy opiekunów w okresie dzieciństwa¹⁸⁷, na zachowania oszczędnościowe w dorosłym życiu zastosowano model regresji logistycznej.

¹⁸³ J. Ashby, I. Schoon, P. Webley: *Save now, save later? Linkages between saving behaviour in adolescence and adulthood*, *European Psychologist*, nr 16(3) 2011, ss. 227–237.

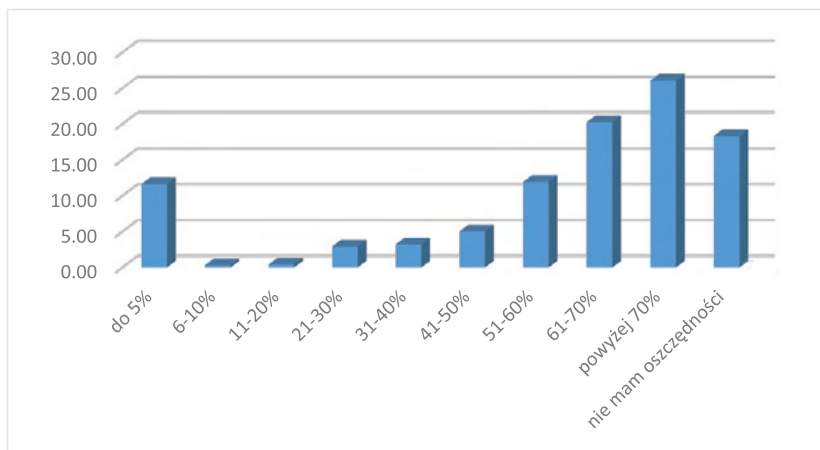
¹⁸⁴ S. Brown, K. Taylor: *Early influences on saving behaviour: Analysis of British panel data*, *Journal of Banking & Finance*, nr 62 2016, ss. 1–14.

¹⁸⁵ Ibidem.

¹⁸⁶ J. Ashby, I. Schoon, P. Webley: *Save now, save later? Linkages between saving behaviour in adolescence and adulthood*, *European Psychologist*, nr 16(3) 2011, ss. 227–237.

¹⁸⁷ W ankiecie dzieciństwo rozumiane jest szerzej; obejmuje okres szkoły podstawowej, ewentualnego gimnazjum oraz szkoły ponadpodstawowej.

Zmienna objaśniana ma charakter dychotomiczny i odnosi się do zachowań oszczędnościowych badanych Polaków w dorosłym życiu (zmienna zakodowana zgodnie z regułą: 1 – nie oszczędza, 0 – oszczędza). W badanej próbie tylko 116 respondentów (11.62%) nie oszczędzało, co oznacza, że aż 88,38% badanych Polaków gromadziło oszczędności w analizowanym okresie. Rysunek 9.2. przedstawia odpowiedzi respondentów na pytanie P1: „Wskaż, jaki procent swoich miesięcznych dochodów netto przeznaczasz na oszczędności?”.



Rysunek 9.2. Odsetek odpowiedzi respondentów na pytanie P1.

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z celem sformułowanym w niniejszym rozdziale zmienne objaśniające stanowią wybrane instrumenty rodzicielskiej socjalizacji finansowej oraz dodatkowo uwzględniono także poziom łącznych miesięcznych dochodów netto i rodzaj gospodarstwa domowego.

Jak dowodzi zaprezentowany przegląd literatury, kieszonkowe jest szczególnym instrumentem rodzicielskiej socjalizacji finansowej, który niewątpliwie jest jednym z czynników, mogących wykazywać wpływ na zachowania oszczędnościowe. W badanej próbie, wśród 998 Polaków, aż 83,17% zadeklarowało, że otrzymywało bądź otrzymuje kieszonkowe. Tak wysoki odsetek odpowiedzi wskazuje, iż przyznawanie pieniędzy kieszonkowych jest rozwiązaniem powszechnie wykorzystywanym przez rodziców w Polsce.

Pierwsza grupa zmiennych objaśniających, które wprowadzono do modelu regresji logistycznej obejmuje zachowania rodziców towarzyszące przyznawanemu kieszonkowemu. Tabela 9.1. prezentuje odsetek odpowiedzi na pytanie P4, uzyskanych w grupie kobiet, mężczyzn oraz ogółem dla całej próby badawczej. Należy podkreślić, iż w celu ułatwienia analizy danych zawartych w tabeli 9.1, zmienne objaśniające uszeregowano według poziomu odsetka odpowiedzi uzyskanego dla całej próby badawczej.

Tabela 9.1. Odpowiedzi na pytanie P 4 uzyskane w grupie kobiet, mężczyzn oraz ogółem dla całej próby badawczej (w%)

<i>Wskaż które zdania opisują zachowania Twoich rodziców/opiekunów (P4):</i>	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
• moi rodzice zachęcali mnie do oszczędzania kieszonkowego z przeznaczeniem na większe wydatki (P4_3)	21,68	20,73	21,24
• moi rodzice/opiekunowie prowadzili ze mną rozmowy na temat zarządzania pieniędzmi (P4_8)	17,94	17,06	17,54
• moi rodzice/opiekunowie zachęcali mnie, żeby część kieszonkowego przeznaczać na bieżące wydatki a część oszczędzać (P4_5)	16,64	18,36	17,43
• moi rodzice/opiekunowie zachęcali mnie do podejmowania dodatkowych prac i zarabiania pieniędzy przed 18 rokiem życia (np. praca na wakacjach) (P4_9)	17,01	16,41	16,73
• moi rodzice/opiekunowie kontrolowali na co wydawałem (wydaję) kieszonkowe (P4_1)	12,15	14,90	13,43
• moi rodzice/opiekunowie prowadzili ze mną rozmowy na temat tego na co mogę wydawać kieszonkowe (P4_2)	10,84	13,82	12,22
• moi rodzice/opiekunowie prowadzili ze mną rozmowy na temat oszczędzania i inwestowania pieniędzy (np. na temat możliwych form oszczędzania i inwestowania oraz wad i zalet związanych z nimi) (P4_7)	11,40	11,23	11,32
• moi rodzice/opiekunowie prowadzili ze mną rozmowy na temat zadłużania się (np. na temat wad i zalet kredytów i pożyczek zaciąganych w bankach) (P4_6)	8,22	7,56	7,92
• moi rodzice/opiekunowie zachęcali mnie do zapisywania moich wydatków z kieszonkowego (P4_4)	8,04	6,26	7,21

Źródło: opracowanie własne.

Uwzględniając rolę kieszonkowego w kontekście poruszanych zagadnień, w kwestionariuszu ankietowym poświęcono mu wiele uwagi, szczegółowo badając pewne prawidłowości związane z przyznawaniem kieszonkowego. W tabeli 9.2.

Tabela 9.2. Odpowiedzi na pytanie P5 uzyskane w grupie kobiet, mężczyzn oraz ogółem dla całej próby badawczej (w%)

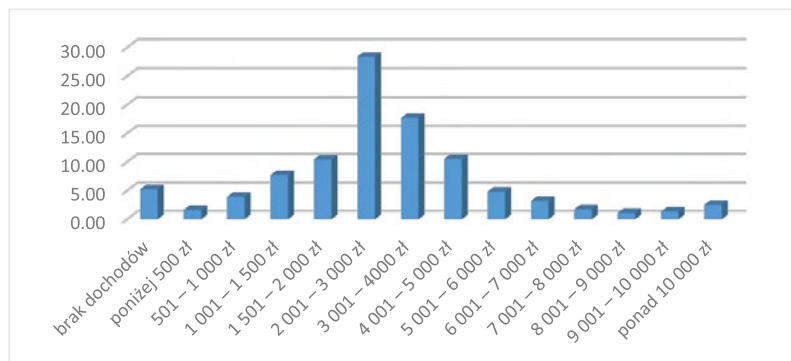
<i>Wskaż które zdania opisują Twoje doświadczenia związane z uzyskiwaniem kieszonkowego do Twoich rodziców/opiekunów (P5)</i>	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
• otrzymywałem (otrzymuję) kieszonkowe regularnie co miesiąc (P5_1)	28,04	24,41	26,35
• kwota kieszonkowego, które otrzymywałem (otrzymuję) zwiększała się wraz z moim wiekiem (P5_6)	11,03	17,28	13,93
• otrzymywałem (otrzymuję) kieszonkowe regularnie co tydzień (P5_2)	11,03	13,61	12,22
• kieszonkowe, które otrzymywałem (otrzymuję) było wypłacane w zamian za wykonywanie obowiązków domowych – np. za sprząatanie (P5_7)	5,61	6,26	5,91
• kieszonkowe, które otrzymywałem (otrzymuję) było wypłacane w zamian za dobre wyniki w szkole i dobre zachowanie (P5_9)	5,61	5,62	5,91
• otrzymywałem (otrzymuję) kieszonkowe regularnie każdego dnia (P5_3)	3,74	6,91	5,21
• kwota kieszonkowego, jaką otrzymywałem (otrzymuję) różni się w zależności od ilości wykonywanych obowiązków domowych w danym tygodniu/miesiącu (im więcej wykonam prac, tym większe mam kieszonkowe) (P5_8)	3,74	4,10	3,91
• nie otrzymywałem (nie otrzymuję) kieszonkowego jeśli moi rodzice lub opiekunowie chcieli mnie ukarać (chcą mnie ukarać) w danym czasie – np. za złe wyniki w szkole, niewłaściwe zachowanie (P5_10)	4,11	2,81	3,51

Źródło: opracowanie własne.

zaprezentowano odsetek odpowiedzi na pytanie P5 dotyczące zachowań rodziców i opiekunów w odniesieniu do kieszonkowego.

Kolejna zmienna, która ma istotny wpływ na zachowania oszczędnościowe to dochód (P13). Rysunek 9.3. szczegółowo prezentuje poziom łącznych miesięcznych dochodów netto uzyskiwanych ze wszystkich źródeł w analizowanej próbie.

Należy jednocześnie wskazać, że w celu zapewnienia normalnego rozkładu zmiennej, liczba podgrup dla dochodów, analizowanych w modelu regresji logistycznej została zredukowana (z 14 podgrup zaprezentowanych na rysunku do 7).



Rysunek 9.3. Poziom łącznych miesięcznych dochodów netto uzyskiwanych ze wszystkich źródeł w analizowanej próbie.

Źródło: opracowanie własne.

Ostatni z predyktorów ujętych w analizie stanowi rodzaj gospodarstwa domowego. Wśród 998 respondentów było 10,32% osób młodych mieszkających z rodzicami (P14_1) i 3,51% młodych mieszkających samodzielnie (P14_2). Małżeństwa lub pary bez dzieci stanowiły 12,12% (P14_3), z dziećmi na utrzymaniu – 38,38% (P14_4), a z dorosłymi, samodzielnymi dziećmi – 18,84% (P14_5). Tylko 9,62% ankietowanych zadeklarowało, że ich status można określić jako „osoba w średnim wieku lub starsza osoba mieszkająca samodzielnie” (P_6), podczas gdy 7,21% wskazało odpowiedź: „sytuacja inna niż wymienione” (P14_7).

3. Model regresji logistycznej – wyniki i interpretacja

Dobroć dopasowania modelu sprawdzono za pomocą testu Hosmera-Lemeshowa (6,3295, $p=0,61037$) oraz R^2 Coxa-Snella (0,132131) i R^2 Nagelkerka (0,257759). Wynik testu Hosmera-Lemeshowa okazał się statystycznie nieistotny ($p > 0,05$), podczas gdy wartości R^2 Coxa-Snella oraz R^2 Nagelkerka są odpowiednio większe od 0, co świadczy o dobrym dopasowaniu modelu do danych. R^2 Nagelkerka ukazuje, iż 25,7% wariancji zmiennej zależnej jest wyjaśniane przez wariancje zmiennych niezależnych.

Należy podkreślić, że tabela 9.3. z wynikami regresji logistycznej ukazuje wyłącznie te zmienne, który mają statystycznie istotny wpływ na zmienną zależną. Uwzględniając poziom dochodów netto uzyskiwany przez respondentów należy wskazać, iż szansa na to, że dana osoba nie będzie oszczędzała w dorosłym życiu jest:

Tabela 9.3. Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej

Zmienna:	B	SE	OR	Wald	p
P13_1 Łączne miesięczne dochody netto uzyskiwane ze wszystkich źródeł na poziomie poniżej 500 zł	1,8145***	0,347644	5,147313	27,2414	0,000000
P13_2 Łączne miesięczne dochody netto uzyskiwane ze wszystkich źródeł na poziomie 501–2000 zł	0,9695**	0,245779	2,211187	15,5607	0,000080
P13_5 Łączne miesięczne dochody netto uzyskiwane ze wszystkich źródeł na poziomie 4001–5000 zł	-1,4968*	0,643870	0,187720	5,4043	0,020088
P4_3 Zachęcanie przez rodziców/opiekunów do oszczędzania kieszonkowego z przeznaczeniem na większe wydatki	-0,7350*	0,351221	0,479497	4,3796	0,036371
P4_5 Zachęcanie przez rodziców/opiekunów do podziału kieszonkowego pomiędzy bieżące wydatki a oszczędności	-1,0129*	0,434549	0,363154	5,4335	0,019754
P4_8 Prowadzenie rozmów przez rodziców/opiekunów na temat zarządzania pieniędzmi	-0,8843*	0,42969	0,412998	4,2354	0,039589
P14_2 Młoda osoba, mieszkająca samodzielnie	-16,4254***	1,690173	0,000000	94,4429	0,000000
P14_3 Małżeństwo/para bez dzieci	2,4121***	0,455808	2,156687	28,0045	0,000000
P14_4 Małżeństwo/para z dziećmi na utrzymaniu	2,3596***	0,380774	2,046281	38,3996	0,000000
P14_5 Małżeństwo/para dzieci są już dorosłe (samodzielne)	3,1443***	0,371145	4,485129	71,7730	0,000000
P14_6 Osoba w średnim wieku lub starsza osoba mieszkająca samodzielnie	3,3117***	0,414010	5,302453	63,9855	0,000000

Oznaczenia: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Źródło: opracowanie własne.

- ponad 4 razy większa w przypadku osób, które nie uzyskują dochodów lub u których dochody te nie przekraczają 500 zł,
- 1,2 razy większa w przypadku osób, u których dochody te mieszczą się w przedziale 501–2000 zł,
- o 81,2% mniejsza w przypadku osób, u których dochody te mieszczą się w przedziale 4001–5000 zł

w porównaniu do osób, których dochody netto mieszczą się w przedziale od 3001 do 4000 zł.

Przedział referencyjny, tj. 3001–4000 zł wyznaczono w taki sposób, aby obejmował on przeciętne miesięczne wynagrodzenie w 2019 roku. Według ZUS, przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w roku, w którym przeprowadzono badanie wyniosło 4918,17 zł¹⁸⁸, co oznacza, iż wymiarze netto było to około 3500 zł.

Analiza danych zawartych w tabeli 9.3 prowadzi do wniosku, iż szansa na to, że dana osoba nie będzie oszczędzała jest:

- o 52,1% niższa w przypadku dorosłych, którzy byli w dzieciństwie zachęcani przez rodziców lub opiekunów do odkładania kieszonkowego z przeznaczeniem na większe wydatki;
- o 63,7% niższa w przypadku dorosłych, którzy byli w dzieciństwie zachęcani przez rodziców lub opiekunów do tego, aby część kieszonkowego przeznaczać na bieżące wydatki, a część oszczędzać;
- o 58,7% niższa w przypadku dorosłych, z którymi rodzice w dzieciństwie prowadzili rozmowy na temat zarządzania pieniędzmi

w stosunku do osób, które nie doświadczyły takich zachowań ze strony rodziców lub opiekunów.

Przeprowadzona analiza dowodzi, że czas poświęcany przez rodziców lub opiekunów na rozmowy, które są bezpośrednio związane z oszczędzaniem, są skutecznym narzędziem służącym do wykreowania właściwych postaw (sprzyjających skłonności do gromadzenia oszczędności) u dzieci. Tego rodzaju wysiłki podejmowane przez rodziców i opiekunów w dzieciństwie, wpływają zatem na przyszłe zachowania finansowe dzieci – już w ich dorosłym życiu.

Wyniki modelu regresji logistycznej ukazują ponadto, iż determinantą, która wywiera statystycznie istotny wpływ na oszczędzanie jest także typ gospodarstwa domowego, w jakim mieszkają się respondenci. Okazuje się, że szansa na to, iż dana osoba nie będzie oszczędzała jest:

- 4,3 razy większa w przypadku osób będących w średnim wieku lub też starszych osób, które mieszkają samodzielnie,
- 3,5 razy większa w przypadku małżeństwa lub pary, których dzieci są już dorosłe i utrzymują się samodzielnie,
- 1,16 razy większa w przypadku małżeństwa lub pary bez dzieci,
- 1,05 raza większa w przypadku małżeństwa lub pary z dziećmi na utrzymaniu, w stosunku do młodych osób mieszkających z rodzicami.

¹⁸⁸ <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki-wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach> (dostęp: 10.02.2022).

Interesujący wynik uzyskano także porównując grupę osób młodych mieszkających z rodzicami i mieszkających samodzielnie. W tym przypadku iloraz szans jest równy 0, co oznacza iż w obu grupach szansa na to, że dana osoba nie będzie oszczędzała jest taka sama, a zatem z punktu widzenia analizowanego zagadnienia, w przypadku osób młodych nie ma znaczenia czy zamieszkują one z rodzicami, czy też samodzielnie.

Podsumowanie

Analizując wyniki estymacji modelu regresji logistycznej, uwzględniające wpływ dochodu na oszczędzanie, na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż niewielki wzrost uzyskiwanych dochodów poza przedział referencyjny (obejmujący przeciętne wynagrodzenie) ma znaczący pozytywny wpływ na zachowania oszczędnościowe. Wpływ dochodów na oszczędzanie wydaje się oczywisty: niskie poziomy dochodów ograniczają możliwości oszczędzania, podczas gdy wysokie wpływają na nie pozytywnie. Należy jednak pamiętać, iż skłonność do oszczędzania kształtowana jest nie tylko pod wpływem możliwości finansowych, ale także pod wpływem wielu innych czynników, w tym także tych o charakterze behawioralnym: samokontroli, siły woli czy krótkowzroczności¹⁸⁹, korygujących niejako wpływ dochodu.

Jak dowodzą wyniki oszacowania modelu, wpływ na zachowania oszczędnościowe wywierają także nawyki oraz zachowania ukształtowane w jeszcze w okresie dzieciństwa, będące wynikiem działań podejmowanych przez rodziców i opiekunów w procesie wychowywania. Rezultaty badania dowodzą, że do grupy instrumentów rodzicielskiej socjalizacji finansowej, które mają statystycznie istotny wpływ na zachowania oszczędnościowe w dorosłym życiu należą kolejno:

- zachęty do podziału kieszonkowego na bieżące wydatki i oszczędności,
- rozmowy z dziećmi na temat zarządzania pieniędzmi,
- zachęty do odkładania kieszonkowego w celu zaoszczędzania środków umożliwiających większy wydatek.

Tymczasem, kontrola i zapisywanie wydatków z kieszonkowego, zachęcanie przez rodziców do zarabiania pieniędzy przed 18 rokiem życia, jak również rozmowy prowadzone z dziećmi na temat: akceptowalnych kierunków wydatków z kieszonkowego, zadłużania się, oszczędzania oraz inwestowania nie wywierają statystycznie istotnego wpływu na oszczędzanie w analizowanej próbie. Przeprowadzone badanie potwierdziło ponadto wnioski sformułowane przez autorów takich, jak: Webley i Nyhus, Kim, LaTaillade i Kim oraz Kim i Chatterjee, potwier-

¹⁸⁹ Szerzej: M. Swacha-Lech. (2012b). *Zagadnienie krótkowzroczności jednostek w kontekście decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia, nr 46(4) 2012b, ss. 795-802; M. Swacha-Lech: *Wpływ skłonności behawioralnych na decyzje dotyczące dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych*, Nauki o Finansach, nr 3 (12) 2012a, ss. 126-140.

dając brak statystycznie istotnego wpływu kieszonkowego na zachowania oszczędnościowe.

Analizując wybrane do badania instrumenty rodzicielskiej socjalizacji finansowej, należy wskazać, iż brak statystycznie istotnego wpływu na zachowania oszczędnościowe może uzasadniać niski odsetek respondentów, którzy wskazali, że doświadczyli w przeszłości danych zachowań ze strony rodziców. Do grupy instrumentów najrzadziej wykorzystywanych przez rodziców czy opiekunów respondentów należą:

- wykorzystywanie pieniędzy kieszonkowych jako nagrody lub kary,
- uzależnienie kieszonkowego od obowiązków domowych wykonywanych przez dzieci,
- wypłacanie pieniędzy kieszonkowych każdego dnia.

Zaskakiwać mogą wyniki uzyskane dzięki analizie zachowań oszczędnościowych u osób zamieszkujących różne typy gospodarstw domowych. Wyniki badań pokazują, że największa skłonność do oszczędzania cechuje osoby młode mieszkające z rodzicami. Wydaje się jednak, że zarówno małżeństwa i pary bez dzieci, jak i te z dorosłymi, samodzielnie utrzymującymi się dziećmi, dysponują wyższymi dochodami oraz wyższymi nadwyżkami finansowymi niż osoby młode, co z kolei powinno mieć pozytywny wpływ na zachowania oszczędnościowe. Podobnych prawidłowości można by oczekiwać w przypadku osób będących w średnim wieku, którzy mieszkają samodzielnie, czego jednak nie potwierdzają wyniki przeprowadzonych badań. Można zatem wnioskować, iż istotny wpływ na zachowania oszczędnościowe przez osoby mieszkające w analizowanych typach gospodarstw domowych mają również inne czynniki, w tym między innymi o charakterze psychologicznym, nieuwzględnione w modelu.

Reasumując, wyniki badań przeprowadzonych z niniejszym rozdziale podkreślają konieczność aktywnego włączania się rodziców i opiekunów w proces socjalizacji finansowej dzieci, co wpływa nie tylko na ich wiedzę i kompetencje finansowe, ale również odzwierciedla się w zachowaniach finansowych, w tym oszczędnościowych. Badanie przeprowadzone przez Shim, Barber, Card, Serido¹⁹⁰ podkreślają rolę rodziców, dowodząc, że wpływ rodziców na postawy i zachowania finansowe młodych dorosłych okazał się wyższy niż wpływ pracy i szkoły łącznie.

Jak podkreśla Rzecznik Finansowy, sytuacja związana pandemią COVID-19 i jej wpływ na finanse wielu osób, spowodowały, że „coraz większej wagi nabiera umiejętność poruszania się po skomplikowanym świecie usług finansowych”¹⁹¹. W tym kontekście wydaje się, iż kształtowanie świadomych i odpowiedzialnych zachowań finansowych u dzieci, dokonywane przez rodziców, jawi się jako zadanie o niezwykle istotnym znaczeniu – zarówno w perspektywie mikro, jak i szerzej, w skali

¹⁹⁰ S. Shim, B.L. Barber, N.A. Card, J. Serido, *Financial Socialization of First-Year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education*, Journal of Youth and Adolescence, nr 39(12) 2010, ss. 1457–1470.

¹⁹¹ Rzecznik Finansowy: *Kompetencje finansowe polskich uczniów na podstawie badania PISA 2018*. Czerwiec 2020, str. 1, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/07/Analiza-RF-badanie-PISA-czerwiec2020.pdf> (dostęp 12.02.2022).

makroekonomicznej. Niniejsze badanie może posłużyć zatem jako wskazówka dla rodziców i opiekunów, którzy zastanawiają się nad doбором narzędzi socjalizacji finansowej oraz ich potencjalnym wpływem na zachowania oszczędnościowe.

Ograniczenie badań stanowi zawężenie próby badawczej do grupy polskich internautów. Wydaje się, iż interesujące byłoby porównanie uzyskanych wyników do badań nieograniczających się wyłącznie do tej grupy Polaków. Jako pożądane kierunki przyszłych badań można wskazać ponadto odrębne porównanie wpływu: kieszonkowego, rozmów prowadzonych przez rodziców z dziećmi na temat finansów oraz strategii łączącej te instrumenty na zachowania oszczędnościowe dzieci już w ich dorosłym życiu.

Opodatkowanie i transfery międzypokoleniowe w gospodarstwach domowych

Rozdział 10

Anna M. Korzeniowska

TRANSFERY MIĘDZYPOKOLENIOWE W FINANSACH GOSPODARSTW DOMOWYCH

Wstęp

Transfery międzypokoleniowe to rodzaj przepływów polegający na przekazaniu zasobów pomiędzy podmiotami. Różnią się od transferów rynkowych tym, że realizowane są tylko w jednym kierunku¹⁹², czyli nie ma równoczesnego transferu przeciwnego w formie realnej (dobra, usługi) lub finansowej (zapłata za dobra realne). Dla części z nich na rynku funkcjonują produkty i usługi substytucyjne np. usługi opiekuńcze nad dziećmi lub osobami starszymi. Transfery międzypokoleniowe są zjawiskiem o charakterze ekonomicznym, psychologicznym i społecznym. Istnieje wiele problemów w dokładnym określeniu tego zagadnienia. Różnią się jednak wewnątrznie stronami transakcji, rodzajem przepływów, motywami ich powstawania oraz oddziaływaniem na finanse osobiste i system gospodarczy. W ujęciu finansów osobistych transfery międzypokoleniowe mogą wynikać z motywów altruistycznych, mogą mieć charakter przypadkowy, mogą też być wymuszane prawem lub mieć charakter kapitalistyczny. Motywy altruistyczne zwykle dotyczą darów i transferów niematerialnych przekazywanych dobrowolnie. Transfery przypadkowe to najczęściej spadki, które nie były objęte testamentem. Transfery wymuszone prawem dotyczą m.in. realizacji obowiązków alimentacyjnych. Natomiast transfery o charakterze kapitalistycznym powstają z chęci kumulacji majątku rodzinnego przy równoczesnym minimalizowaniu obciążeń podatkowych i innych kosztów.

¹⁹² A. Laferrère, *Intergenerational Transmission Models: A Survey*, The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice 1999, vol. 24 (1), pp. 2–26 (p. 2), <https://doi.org/10.1111/1468-0440.00002>.

1. Beneficjenci transferów międzypokoleniowych

Pierwszym problemem w omawianiu transferów międzypokoleniowych, wynikającym m.in. z różnorodności definicji pokolenia (generacji) oraz rodziny, jest określenie grup beneficjentów i benefaktorów przepływów.¹⁹³ Jest wiele definicji pojęcia „pokolenie” wywodzących się z nauk społecznych oraz biologicznych. Przykładowo w polityce społecznej pokolenia rozumie się zwykle jako grupy osób o określonym statusie na rynku pracy. Tym samym wyróżnia się pokolenie osób młodych, które dopiero wchodzi na rynek pracy, pokolenie osób aktywnych zawodowo i pokolenie emerytów. Z punktu widzenia teorii ekonomicznych odnoszących się do transferów międzypokoleniowych pokolenie umieszcza się w kontekście pojęć rodziny¹⁹⁴ i gospodarstwa domowego, które są często ze sobą utożsamiane. W tym ujęciu pokolenie rozumie się najczęściej jako grupę osób w taki sam sposób spokrewnionych ze wspólnym przodkiem. Chociaż badacze „rodziny” podkreślają, że istnieje wiele form związków międzyludzkich, w tym związki genealogiczne pomiędzy wieloma pokoleniami wstępnymi i zstępnymi, między rodzeństwem oraz przyjaciółmi.¹⁹⁵ Również pojęcie gospodarstwa domowego może być różnie definiowane. W analizie transferów międzypokoleniowych często naukowcy ograniczają się do badania przepływów pomiędzy rodzicami a dziećmi.¹⁹⁶ W analizach tych stosowany jest zwykle model rodziny dwupokoleniowej¹⁹⁷, w której pokolenia nakładają się na siebie pod względem okresu aktywności ekonomicznej ich członków. Młodsze pokolenie wchodzi na rynek pracy w czasie, gdy starsze jest jeszcze na nim aktywne. W nowszych badaniach, uwzględniających wydłużenie średniego czasu trwania życia coraz częściej stosowany jest model trzypokoleniowy¹⁹⁸ obejmujący dzieci, rodziców i dziadków.

¹⁹³ P. Szukalski, *Przepływy międzypokoleniowe i ich kontekst demograficzny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 10.

¹⁹⁴ W. Wrzesień, *Relacje Międzypokoleniowe a Rodzina*, Roczniki Socjologii Rodziny 2000, Vol. XII, ss. 57–70.

¹⁹⁵ C. L. Johnson, *Perspectives on American Kinship in the Later 1990s*, Journal of Marriage and Family 2000, Vol. 62(3), pp. 623–639, <https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2000.00623.x>.

¹⁹⁶ A. Laferrère, op.cit.

¹⁹⁷ H. Fujiu, M. Yano, *Two-Sided Altruism as a Motive for Intergenerational Transfer*, Studies in Nonlinear Dynamics And Econometrics 2019, Vol. 23 (4), pp. 1–8, <https://doi.org/10.1515/snde-2019-0019>; E. Cardia, P. Michel, *Altruism, Intergenerational Transfers of Time and Bequests*, Journal of Economic Dynamics and Control 2004, Vol. 28 (8), pp. 1681–1701, [https://doi.org/10.1016/S0165-1889\(03\)00095-2](https://doi.org/10.1016/S0165-1889(03)00095-2).

¹⁹⁸ Y. Koda, M. Uruyos, *Altruism and Four Shades of Family Relationships*, Eurasian Economic Review 2015, Vol. 5 (2), pp. 345–365, <https://doi.org/10.1007/S40822-015-0027-4/TABLES/2>; Y. Koda, M. Uruyos, S. Dheera-Aumpon, *Intergenerational Transfers, Demographic Transition, and Altruism: Problems in Developing Asia*, Review of Development Economics 2018, Vol.22 (3), pp. 904–927, <https://doi.org/10.1111/rode.12369>.

2. Zasoby podlegające transferom

Kolejnym problemem badania transferów międzypokoleniowych jest określenie zasobów, które są przekazywane oraz kierunku ich przepływu. J.K. Solarz¹⁹⁹ twierdzi, że transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe stanowią jądrowe finansów. Należy jednak stwierdzić, że transfery międzypokoleniowe występują w wielu formach. Od pokolenia starszego do młodszego płyną środki na edukację, wydatki domowe, w tym czas poświęcony dzieciom. W przeciwnym kierunku przekazywane jest wsparcie dla starzejących się rodziców, a nawet dziadków.

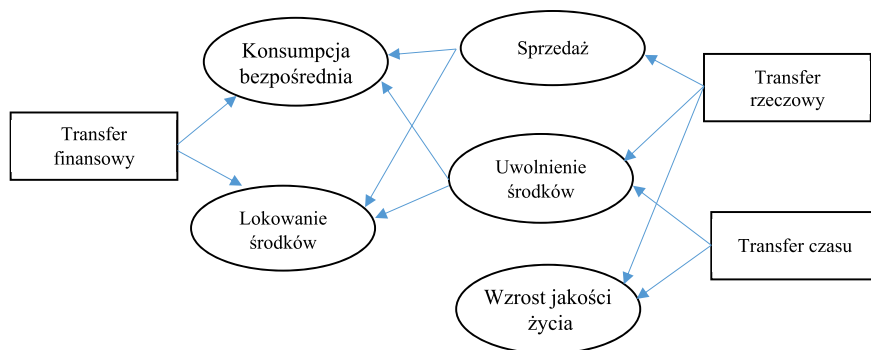
P. Michoń klasyfikuje transfery w rodzinie dzieląc je na materialne, stanowiące przekazy finansowe i rzeczowe oraz niematerialne, które związane są z czasem przekazywanym innym członkom rodziny.²⁰⁰ Do przekazów niematerialnych (transferów czasu) zalicza: opiekę i pomoc praktyczną dla dzieci, seniorów i innych osób potrzebujących w rodzinie, aktywności budujące relacje międzyludzkie, w tym: wspólne wyjścia, rozmowy osobiste i telefoniczne oraz wsparcie emocjonalne udzielane innym osobom. Przedstawia także drugą klasyfikację transferów materialnych, które dzieli na dary (transfery *inter vivo*), które mogą być przekazywane sporadycznie lub rutynowo oraz spadki, które mogą mieć charakter przypadkowy, dobrowolny lub kapitalistyczny.

Wpływ transferów międzypokoleniowych na finanse, w tym procesy konsumpcji i oszczędzania gospodarstw domowych może być zróżnicowany. Jego oddziaływanie obserwowane jest zarówno w finansach benefaktorów, jak i beneficjentów. Benefaktorzy transferów *in vivo*, przekazując środki zmniejszają wartość swojej konsumpcji lub ograniczają oszczędności. Ograniczenie oszczędności poprzez ich zmniejszenie lub powstrzymanie się od ich gromadzenia może mieć negatywny wpływ na przyszłą sytuację finansową benefaktorów. Beneficjenci otrzymujący transfery finansowe, rzeczowe lub w formie tzw. darów czasu mogą zmienić swoją strukturę konsumpcji bieżącej lub przyszłej (rysunek 10.1).

Otrzymane transfery finansowe mogą zwiększyć konsumpcję bieżącą beneficjenta lub powiększyć jego oszczędności i inwestycje, co pozwoli na zwiększenie konsumpcji w przyszłości poprzez wykorzystanie ulokowanych środków i/lub dodatkowe dochody z inwestycji. Transfery rzeczowe mogą zostać spieniężone, co uwolni środki finansowe. W takiej sytuacji wpływają na sytuację finansową gospodarstwa domowego w taki sposób jak transfery finansowe, mogą też poprawić wygodę i jakość życia beneficjentów. Podobnie transfery czasu wpływają na jakość życia, w znacznym stopniu oddziałując na jego stronę emocjonalną. Otrzymane transfery rzeczowe lub transfery czasu mogą stanowić dobra i usługi substytucyjne do tych, które gospodarstwo domowe finansuje samodzielnie lub planuje zakupić. W ten sposób, dzięki możliwości powstrzymania się od

¹⁹⁹ J. K. Solarz, *Instytucje Jako Paradygmat Nauk o Finansach*, w: *Nanofinanse. Codziennosc Zmienia Swiat*, Warszawa 2012, C.H.Beck, pp. 19–29 (p. 19).

²⁰⁰ P. Michoń, *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2012, Vol. LXXIV (3), ss. 237–51 (s. 243).



Rysunek 10.1. Wpływ transferów na konsumpcję i oszczędności beneficjentów.

Źródło: opracowanie własne.

wydatków, w budżetach beneficjentów uwalniane są środki, które można przeznaczyć na inne cele.

Charakter transferów powoduje, że mogą, i często są one przekazywane w obu kierunkach²⁰¹, nie tylko od pokoleń starszych do młodszych. Należy jednak podkreślić, że większość z nich ma określoną wartość lub można je wycenić. Przy czym L. Kotlikoff i L. H. Summers²⁰² twierdzą, że akumulacja kapitału następuje przede wszystkim w wyniku transferów międzypokoleniowych w formie spadków. Należy przy tym zaznaczyć, że tylko część tych transferów jest realizowana celowo. Pozostałe pojawiają się jako majątek zgromadzony przez osoby starsze na zabezpieczenie, na pokrycie konsumpcji w wieku senioralnym lub z innych motywów, ale nie wykorzystany z przyczyn naturalnych.

3. Motywy dokonywania transferów międzypokoleniowych

Motywy przekazywania zasobów między pokoleniami także mogą być zróżnicowane i stanowić przedmiot odrębnych rozważań, nie tylko socjologicznych czy psychologicznych, ale także ekonomicznych. W pierwszej kolejności, rozważane są one w kontekście teorii użyteczności, uwzględniając wpływ relacji międzyludzkich na krańcową użyteczność oraz poziom konsumpcji jednostki²⁰³. A. Laferrère wymienia dwie grupy modeli wpływu krańcowej użyteczności na transfery międzypokoleniowe. Są to modele altruistyczne oraz oparte na wymianie. W pierwszej grupie, w modelu jednostronnego altruizmu benefaktor (altruista)

²⁰¹ R. J. Barro, *Social Security and Private Saving: Another Look*, Social Security Bulletin 1979, Vol. 42 (5), pp. 33–40 (p. 33).

²⁰² L.J. Kotlikoff, *Social Security and Equilibrium Capital Intensity*, w: *What Determines Saving?*, The MIT Press 1989, Cambridge, Massachusetts, London, England, pp. 316–336 (p. 43).

²⁰³ G. S. Becker, *A Theory of Social Interactions*, Journal of Political Economy 1974, Vol. 82 (6), ss. 1063–1093.

kieruje się funkcją użyteczności beneficjenta, która równocześnie jest jedną ze zmiennych w jego własnej funkcji użyteczności. W modelu wspólnego altruizmu funkcja użyteczności beneficjenta jest zmienną w funkcji benefaktora i odwrotnie. Natomiast w modelu altruizmu z usługami świadczonymi przez beneficjenta, funkcje użyteczności są zmiennymi jednak usługi świadczone przez beneficjenta nie mają rynkowego odpowiednika, jak np. troska dziecka względem rodzica. W modelach opartych na wymianie znaczenie ma ich ekonomiczny efekt oddziałujący w znacznym stopniu na przesunięcie międzyokresowe konsumpcji. Jego najprostszym przykładem jest bieżące wspieranie dzieci, które w przyszłości wesprą finansowo starzejących się rodziców.

Osoby indywidualne w swoich działaniach dotyczących transferów międzyludzkich często kierują się altruizmem.²⁰⁴ Wpływ altruizmu na decyzje ekonomiczne jednostki, a w konsekwencji jego mikro- i makroekonomiczne skutki stanowi sedno teorii międzypokoleniowego altruizmu, która jest szczególnym rozwinięciem teorii oszczędzania wywodzącej się z hipotezy cyklu życia (LCH). Według LCH, akumulacja kapitału następująca w procesie oszczędzania odgrywa istotne znaczenie dla gospodarki. Główne znaczenie dla wartości oszczędności zakumulowanych mają oszczędności gromadzone w trakcie cyklu życia przeznaczone na wyrównywanie konsumpcji w czasie. Autorzy hipotezy cyklu życia zakładali, że oszczędności zostaną zgromadzone i wykorzystane w ramach jednego pokolenia. Dane empiryczne przeczą temu założeniu. Teoria międzypokoleniowego altruizmu odnosi się do psychologicznego pojęcia altruizmu i skupia na motywie pozostawienia spadku, który w klasycznej wersji hipotezy cyklu życia był wykluczony. Modyfikacja teorii hipotezy cyklu życia pod wpływem altruizmu międzypokoleniowego polega na zmianie krzywej użyteczności, ponieważ uwzględniane są w niej oprócz konsumpcji bieżącego pokolenia, użyteczność i dobrobyt pokoleń przyszłych, który traktowany jest jako główny powód oszczędzania. Decyzje podejmowane są w nieskończenie długim horyzoncie czasowym, ale z uwzględnieniem ograniczonego czasu życia decydentów²⁰⁵.

Problem transferów międzypokoleniowych pojawia się w naukach ekonomicznych wcześniej. Występuje m.in. w teorii J.M. Keynesa w odniesieniu do motywów oszczędzania. Wśród ośmiu motywów, którymi jego zdaniem kierują się osoby gromadzące oszczędności, wymienia oszczędzanie na finansowanie edukacji dzieci i innych członków rodziny oraz oszczędzanie na pozostawienie spadku.²⁰⁶

²⁰⁴ S. Galperti, B. Strulovici, *A Theory of Intergenerational Altruism*, *Econometrica* 2017, Vol. 85 (4), pp. 1175–1218, <https://doi.org/10.3982/ECTA13937>; H. Fujiu, M. Yano, *Altruism as a Motive for Intergenerational Transfers*, *International Journal of Economic Theory* 2008, Vol. 4 (1), pp. 95–114 <https://doi.org/10.1111/j.1742-7363.2007.00070.x>.

²⁰⁵ P. Michel, E. Thibault, J.-P. Vidal, *Intergenerational Altruism and Neoclassical Growth Models*, ECB Working Paper Series 2004, Vol. ccclxxxiv, [https://doi.org/10.1016/s1574-0714\(06\)02015-x](https://doi.org/10.1016/s1574-0714(06)02015-x).

²⁰⁶ J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, wyd. 3, PWN, Warszawa 2012.

4. Efekty ekonomiczne transferów

Efekty ekonomiczne transferów międzypokoleniowych są wielorakie. Można je podzielić na te, oddziałujące na gospodarkę i społeczeństwo jako całość oraz na takie, które oddziałują bezpośrednio na gospodarstwa domowe. Oba rodzaje mogą mieć wpływ na finanse osobiste. Przede wszystkim transfery, w formie spadków lub darów międzypokoleniowych, są mechanizmem transmisyjnym w analizie makroekonomicznej²⁰⁷. Dzieje się to poprzez ich wpływ na dystrybucję dochodu i bogactwa w społeczeństwie oraz na poziom oszczędności wśród osób starszych. Transfery determinują poziom równości szans osób reprezentujących kolejne pokolenia, a także wiążą się z finansami publicznymi.²⁰⁸ Opodatkowanie darowizn i spadków jest istotnym czynnikiem wpływającym na wielkość transferów i moment ich występowania w cyklu życia pokoleń beneficjentów i benefaktorów.²⁰⁹

Po drugie, transfery międzypokoleniowe wpływają na kształtowanie się ekonomiczne nierówności.²¹⁰ Ich zasadnicze oddziaływanie dąży do zmniejszenia nierówności poprzez relokację zasobów kapitałowych. Duże znaczenie ma w tym obszarze finansowanie edukacji osób młodszych przez starsze pokolenia, co podnosi wartość ich potencjalnego dochodu w wyniku wzrostu wiedzy. Również opieka i dofinansowanie usług zdrowotnych przez osoby młodsze na rzecz seniorów poprawiają dobrobyt i jakość życia starszego pokolenia.²¹¹

Transfery międzypokoleniowe leżą u podstaw modeli akumulacji kapitału. Ogromne znaczenie odgrywają w nich spadki, które są narzędziem przekazania majątku do kolejnego pokolenia, pozwalając tym samym na akumulowanie majątku rodzinnego. Chociaż badania wykazują, że tylko część spadków pozostaje u beneficjentów, pozostałe są przeznaczane na konsumpcję lub tracone w ryzykownych inwestycjach.²¹² Autorzy badający transfery twierdzą, także, że wpływają one na stabilność reżimów politycznych. Poprzez kształtowanie preferencji gospodarstw domowych, decydentów i innych agentów ekonomicznych wpływają

²⁰⁷ R. J. Barro, *Are Government Bonds Net Wealth?*, Journal of Political Economy 1974, Vol. 82 (6), pp.1095–1117 <https://doi.org/10.1086/260266>; P. Michel, E. Thibault, J.-P. Vidal, op.cit.

²⁰⁸ P. Michoń, op.cit., p. 238.

²⁰⁹ T. Ithori, *Wealth Taxation and Economic Growth*, Journal of Public Economics 2001, Vol. 79 (1), pp.129–148, [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00098-0](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00098-0).

²¹⁰ M. Zannella, *Reallocation of Resources between Generations and Genders in the Market and Non-Market Economy. The Case of Italy*, Journal of the Economics of Ageing 2015, vol. 5, pp. 33–44, <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2014.09.003>.

²¹¹ I. Mejía-Guevara, *Economic Inequality and Intergenerational Transfers: Evidence from Mexico*, Journal of the Economics of Ageing 2015, vol. 5, pp. 23–32, <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2014.09.012>.

²¹² J. L. Zagorsky, *Do People Save or Spend Their Inheritances? Understanding What Happens to Inherited Wealth*, Journal of Family and Economic Issues 2013, Vol. 34 (1), pp. 64–76, <https://doi.org/10.1007/s10834-012-9299-y>.

na to, w jaki sposób społeczeństwo ocenia i dokonuje wyborów realnych kierunków działania.²¹³

Problem transferów pojawia się także w ocenie konsekwencji ekonomicznej aktywności dla środowiska.²¹⁴ Jest elementem dyskusji dotyczącej optymalnego tempa rozwoju gospodarki, do jakiego powinno dążyć bieżące pokolenie tak, aby rozwój produkcji nie wpływał negatywnie na środowisko, a przynajmniej, żeby ten negatywny wpływ, którego konsekwencje będą ponosić kolejne pokolenia, był ograniczony.

5. Transfery międzypokoleniowe w badaniu HFCS

Jak przy każdym zjawisku ekonomiczno-społecznym, również w przypadku transferów międzypokoleniowych, pojawia się pytanie o to, kto wykazuje określone zachowania. Możemy zastanawiać się m.in. nad tym, kto jest beneficjentem spadków i darowizn oraz kto celowo oszczędza w celu przekazania darowizny lub spadku. Informacji na ten temat można poszukiwać w wielu bazach krajowych prezentujących dane dotyczące sytuacji finansowej gospodarstw domowych. Można też skorzystać z szerszych badań, takich jak Household Finance and Consumption Survey, które prezentuje wyniki ankietowania gospodarstw domowych z krajów strefy euro, Polski i Węgier.

Z analizy danych zebranych w badaniu HFCS Wave 3²¹⁵ wynika, że 30,78% respondentów reprezentujących gospodarstwa domowe²¹⁶ w ciągu 3 lat przed badaniem otrzymało spadek lub darowiznę. Wśród motywów transferów międzypokoleniowych duże znaczenie mają edukacja oraz pozostawienie spadku²¹⁷. Nie zawsze wystąpienie transferu, czy motyw jego realizacji związany jest z oszczędzaniem. Niemniej jednak, spośród wszystkich badanych w ramach HFCS, 12,48% oszczędza w celu sfinansowania edukacji dzieci lub innych członków rodziny, a 5,12% w celu pozostawienia spadku. W przypadku oszczędzających, należy dodać, że pytanie o motywy oszczędzania zadawane jest jedynie respondentom, których gospodarstwo domowe posiada nadwyżki finansowe (z wyjątkiem Austrii, Francji i Włoch). Grupa ta stanowi ok. 45% ogółu respondentów. Spośród nich odpowiedź pozytywną odnośnie kierowania się wymienionymi motywami oszczędzania udzieliło odpowiednio 27,98% i 11,56%. Dane dla poszczególnych krajów

²¹³ S. Galperti, B. Strulovici, op.cit., p. 1175.

²¹⁴ G. B. Asheim, F. Nesje, *Destructive Intergenerational Altruism*, Journal of the Association of Environmental and Resource Economists 2016, Vol. 3 (4), pp. 957–984, <https://doi.org/10.1086/688584>.

²¹⁵ Ankiety były przeprowadzone w poszczególnych krajach w latach 2016–2018. Wyniki opublikowano w marcu 2020 r.

²¹⁶ Osoba reprezentującą gospodarstwo domowe jest tzw. osoba referencyjna zwana też głową gospodarstwa domowego, czyli osoba, która wnosi najwięcej do budżetu domowego.

²¹⁷ J. Mora, A. I. Moro-Egido, *Analyzing Motives for Money-Transfers within Families: The Role of Transfers for Education*, Empirical Economics 2011, Vol. 43 (1), pp. 357–378 <https://doi.org/10.1007/S00181-011-0473-0>.

przedstawia tabela 10.1. Na pytanie o to, czy respondenci oczekują otrzymać spadek lub darowiznę w przyszłości odpowiedzi udzielili przedstawiciele jedynie trzech krajów. Pozytywną odpowiedź wskazało 19,79% Belgów, 30,51% Luksemburczyków i 34,52% badanych mieszkańców Portugalii.

Odsetek gospodarstw domowych, które otrzymały spadki lub darowizny znacząco różni się pomiędzy krajami. Najmniejszy udział w tej grupie mają gospodarstwa domowe w Chorwacji (5,08%) i Grecji (5,15%), Są to jedyne kraje, w których odsetek obdarowanych i spadkobierców jest mniejszy od 10%. Najwięcej gospodarstw domowych, które skorzystały z tego rodzaju transferów międzypokoleniowych jest we Francji (54,72%) i w Finlandii (51,85%). Znacznie mniej gospodarstw domowych oszczędza z zamiarem transferowania środków do innego pokolenia, najczęściej na rzecz zstępnych. Ponadto obserwuje się wyraźną różnicę pomiędzy odsetkiem osób oszczędzających na edukację, a grupą tych, którzy oszczędzają w celu pozostawienia spadku. Potwierdza to wspomniane wcześniej twierdzenie L. Kotlikoffa i L.H. Summersa, że tylko część transferów międzypokoleniowych realizowana jest celowo.

W tym kontekście należy zbadać, kto jest beneficjentem transferów oraz czym charakteryzują się osoby planujące celowe transfery. Pod uwagę wzięto płeć, wiek, poziom edukacji i stan cywilny osoby referencyjnej reprezentującej gospodarstwo domowe oraz typ gospodarstwa domowego²¹⁸. Liczba gospodarstw domowych zaliczanych do poszczególnych kategorii nie jest jednakowa. Wybór osoby referencyjnej (określanej głową gospodarstwa domowego) jako reprezentującej całe gospodarstwo domowe wynika z faktu, że jest to osoba często podejmująca decyzje dążące do zwiększenia użyteczności wyborów całego gospodarstwa domowego, nawet kosztem zmniejszenia użyteczności indywidualnej poszczególnych członków, a zwłaszcza użyteczności odczuwanej przez tą osobę.²¹⁹

Analiza pokazuje, że pod względem płci, nie ma znaczących różnic pomiędzy beneficjentami transferów. Natomiast we wszystkich pozostałych kryteriach różnice są istotne, aczkolwiek poziom zróżnicowania mierzony współczynnikiem V Cramera nie przekracza 0,116. Największe udziały w poszczególnych kategoriach wśród beneficjentów darowizn miały gospodarstwa domowe reprezentowane przez osoby:

- w grupie wiekowej 56–65 lat,
- mające wykształcenie większe niż średnie,
- pozostające w związku małżeńskim,
- będące członkami gospodarstw domowych składającym się z dwóch dorosłych osób, z których co najmniej jedna jest w wieku 65+.

²¹⁸ Badanie HFCS dzieli gospodarstwa domowe na 10 kategorii w tym: (1) – dorosły w wieku do 65 lat, (2) – dorosły w wieku 65+, (3) – dwoje dorosłych w wieku do 65 lat, (4) – dwoje dorosłych, z których co najmniej jedno w wieku 65+, (5) – troje lub więcej dorosłych, (6) – samotny rodzic z dziećmi, (7) – dwoje dorosłych z dzieckiem, (8) – dwoje dorosłych z dwójką dzieci, (9) – dwoje dorosłych z trójką lub więcej dzieci, (10) – troje lub więcej dorosłych z dziećmi.

²¹⁹ G.S. Becker, *A Theory of Social Interactions*, op.cit., p. 1077.

Tabela 10.1. Beneficjenci transferów międzypokoleniowych i oszczędzający na realizację przyszłych transferów według HFCS (% ogółu respondentów)

Kraj	Odsetek respondentów, którzy otrzymali darowiznę lub spadek (%)	Oszczędzający na edukację dzieci i/lub innych członków gospodarstwa domowego		Oszczędzający w celu pozostawienia spadku	
		% ogółu	% oszczędzających	% ogółu	% oszczędzających
Razem	30,78	12,48	27,89	5,12	11,56
Austria	27,44	24,80		11,88	
Belgia	32,76	17,56	35,44	9,40	18,98
Chorwacja	5,08	5,38	27,76	0,88	4,56
Cypr	21,34	9,90	55,84	3,07	17,32
Estonia	24,41	9,33	29,31	1,46	4,57
Finlandia	51,85	5,22	8,77	1,38	2,32
Francja	54,72	2,99		1,32	
Grecja	5,15	4,02	27,75	0,90	6,19
Holandia	16,90	8,80	21,57	5,56	13,61
Irlandia	29,65	14,00	34,18	0,98	2,39
Litwa	16,11	14,60	53,88	3,79	14,45
Luksemburg	31,93	30,20	44,98	19,12	28,48
Łotwa	13,69	6,73	29,68	0,72	3,18
Malta	36,06	14,4	31,73	4,88	10,72
Niemcy	21,75	13,96	26,57	1,86	3,54
Polska	36,26	4,08	18,82	0,27	1,27
Portugalia	32,56	31,57	32,29	13,00	13,29
Słowacja	30,29	10,14	33,64	7,71	25,57
Słowenia	13,11	15,00	43,83	5,51	16,18
Węgry	22,52	13,14	47,83	4,27	15,60
Włochy	bd	26,16		17,39	

Źródło: Obliczenia własne

Podczas, gdy najmniejsze udziały w swoich kategoriach miały gospodarstwa domowe reprezentowane przez osoby:

- w grupie wiekowej 36–45 lat,
- z wykształceniem nie wyższym niż podstawowe,

- wdowcy,
- będące samotnymi rodzicami z dziećmi pod opieką.

Wyników dla poszczególnych kategorii nie należy łączyć, można jednak zauważyć pewne wspólne cechy. Darowizny i spadki częściej trafiają do gospodarstw domowych, w których jest co najmniej dwoje dorosłych. Jest to oczywisty rezultat wynikający z faktu, że małżeństwo lub związek partnerski może pozyskać transfery od dwóch rodzin, co zwiększa prawdopodobieństwo ich otrzymania. Również wiek otrzymania transferu związany jest ze strukturą demograficzną społeczeństw w analizowanych krajach. Więcej darowizn i spadków otrzymują osoby starsze, co najmniej w wieku 45+. Przyjmując, że większość transferów stanowią spadki można spodziewać się, że średni wiek beneficjenta będzie wzrastał, ze względu na wydłużanie się średniego czasu życia mieszkańców Europy, w tym benefaktorów.

Analogiczną analizę dotyczącą zróżnicowania cech społeczno-demograficznych i ich związku z określonymi działaniami gospodarstw domowych przeprowadzono dla oszczędzających na sfinansowanie transferów międzypokoleniowych. W tym przypadku, we wszystkich kategoriach zróżnicowanie pomiędzy gospodarstwami domowymi było istotne, chociaż w przypadku płci osoby referencyjnej współczynnik V Cramera wynosił jedynie 0,031. Największe zróżnicowanie gospodarstw domowych oszczędzających na sfinansowanie edukacji było pod względem typu gospodarstwa domowego ($V=0,353$), a wśród oszczędzających na pozostawienie spadku, pod względem wieku ($V=0,158$).

Największe udziały w poszczególnych kategoriach wśród osób oszczędzających na sfinansowanie edukacji członków rodziny, głównie dzieci, miały gospodarstwa domowe reprezentowane przez osoby:

- w grupie wiekowej 35–45 lat, a w drugiej kolejności 46–55 lat,
- mające wykształcenie większe niż średnie,
- pozostające w związku małżeńskim lub partnerskim,
- będące członkami gospodarstw domowych, w których są dzieci na utrzymaniu.

Najmniejsze zainteresowanie tym motywem oszczędzania wykazywały gospodarstwa domowe składające się z jednej osoby dorosłej, nie będące w związku i w najniższej oraz w najwyższej grupie wiekowej. Najprościej można je scharakteryzować jako młodych dorosłych, którzy jeszcze nie wstąpili w związki i nie mają dzieci oraz samotnych seniorów, których dzieci dawno się usamodzielnili.

Wśród oszczędzających w celu pozostawienia spadku można zaobserwować dwie tendencje. Zainteresowanie tym motywem oszczędzania wzrasta wraz z wiekiem osoby referencyjnej w gospodarstwie domowych. Można to wytłumaczyć zmieniającą się w czasie hierarchią celów finansowych oraz cyklem życia gospodarstwa domowego. Udział oszczędzających na pozostawienie spadku maleje wraz ze wzrostem poziomu edukacji osoby referencyjnej. Przyczyną może być większy majątek osób posiadających wyższy poziom wykształcenia, wynikający m. in. z powiązania wykształcenia z wysokością dochodów. Osoby posiadające większy majątek, który będzie stanowił w przyszłości spadek, mogą nie odczuwać potrzeby dodatkowego gromadzenia oszczędności na ten cel.

Podsumowanie

Przedstawione w opracowaniu transfery międzypokoleniowe nie wyczerpują wszystkich form występowania tego zjawiska. Skupiają się na transferach następujących wewnątrz rodziny i ich wpływie na finanse, w tym oszczędności i konsumpcję gospodarstwa domowego. Ten rodzaj związków międzypokoleniowych ma istotne znaczenie dla osób indywidualnych oraz dla gospodarstw ze względu na swoje skutki ekonomiczno-finansowe. Skala transferów, motywy ich realizacji, kierunek oraz cel przepływu w dużym stopniu zależą od socjodemograficznej charakterystyki gospodarstw domowych beneficjentów i benefaktorów.

Jedną z ważniejszych ról transferów *in vivo* jest wyrównywanie różnic społecznych poprzez wsparcie pokoleń będących w gorszej kondycji finansowej i/lub społecznej przez pokolenia mające lepszą sytuację. Należy mieć przy tym na uwadze fakt, że pomoc ta może odbywać się kosztem pokolenia będącego benefaktorem. Decydując się na transfer benefaktorzy rezygnują z części własnej konsumpcji lub czasu. Jest to poważny problem dla przyszłej sytuacji średniozamożnych pokoleń osób będących w wieku średnim. Rezygnacja z gromadzenia oszczędności emerytalnych w celu przekazania transferów materialnych lub niepodejmowanie pracy zarobkowej w celu przekazania transferów niematerialnych w formie czasu opieki, powoduje wzrost ryzyka ubóstwa tej grupy w kolejnych latach. Nie w każdym przypadku zadziała tzw. kontrakt międzypokoleniowy polegający na odwróceniu kierunku transferów wraz z wiekiem uczestniczących w nim pokoleń. Zakładany przebieg kontraktu polega na transferach od rodziców do dzieci w celu wsparcia edukacji i uzupełnienia dochodów młodego pokolenia, aby z upływem lat przekształcić się w transfery od dzieci do rodziców w celu wsparcia seniorów. W praktyce różnice w sytuacji finansowej lub niski poziom altruizmu powodują, że część kontraktów nie jest realizowana w pełni. W takiej sytuacji konieczne jest wdrażanie odpowiednich rozwiązań polityki społecznej.

Świadomość zróżnicowania form i motywów transferów oraz potrzeb różnych grup społecznych powinna być podstawą kształtowania polityki społecznej, w tym budowania zachęt podatkowych i wspierania organizacji działających na rzecz rozwoju transferów międzypokoleniowych.

Kolejnym problemem jest powstrzymywanie się od zapewnienia sobie bezpieczeństwa finansowego lub nadmierne wydatkowanie środków, w tym zadłużanie się, przez osoby oczekujące na otrzymanie darowizny lub spadku. Poprzez brak racjonalności w swoich działaniach narażają się one na poważne konsekwencje wynikające z różnicy między oczekiwanym czasem i wielkością transferu, a jego rzeczywistymi parametrami. Stąd konieczna edukacja finansowa nakierowana na podkreślanie roli posiadania oszczędności składających się na tzw. „poduszkę finansową”.

Rozdział 11

Marta Kluzek

FINANSE GOSPODARSTW DOMOWYCH W ŚWIELE OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH

Wstęp

Na możliwości gospodarowania finansami gospodarstw domowych mają wpływ nie tylko decyzje samych konsumentów, ale i polityka podatkowa państwa, wyznaczając poprzez podatki poziom dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych po stronie przychodowej, a następnie poziom wydatków i oszczędności po stronie rozchodowej²²⁰. Każda zmiana polityki podatkowej państwa nie pozostaje bez znaczenia dla struktury podziału dochodów gospodarstwa domowego. Tym samym podatki pełnią w pewnym sensie rolę stymulacyjną w sferze procesu gospodarowania budżetami gospodarstw domowych. Ważna jest zatem świadomość i wiedza z zakresu opodatkowania nie tylko osób, których źródłem przychodów jest prowadzenie działalności gospodarczej, ale również tych, którzy osiągają swoje przychody z pracy najemnej, emerytur i rent, zasiłków czy jeszcze innych źródeł.

Oddziaływanie systemu podatkowego na finanse gospodarstw domowych jest jednak zróżnicowane w zależności od szeregu czynników, m.in.: przynależności do określonych grup społeczno-ekonomicznych ich członków, wielkości gospodarstwa domowego czy jego struktury demograficznej. Problematyka podatków w gospodarstwie domowym jest zatem niezwykle istotna. Duża liczba przepisów prawnych, w których uregulowano konstrukcje podatków, ich zawartość i częstość wprowadzenia zmian nie sprzyja efektywnemu gospodarowaniu budżetem gospodarstwa domowego. Dlatego wzrost świadomości podatkowej osób odpowiedzialnych za zarządzanie budżetami gospodarstw domowych jest kluczową kwestią w procesie gospodarowania ich rozporządzalnymi dochodami. Poza tym, wraz z intensyfikacją procesów przepływu zasobów i dóbr, rodzi się potrzeba znajomości wyboru formy opodatkowania dochodów w ujęciu krajowym, ale także rozwiązań podatkowych w ujęciu międzynarodowym.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie istoty oddziaływania opodatkowania na finanse gospodarstw domowych. W poszczególnych sekcjach rozdziału

²²⁰ A. Borowska, A. Miłucha, M. Raczkowska, M. Utzig, *Konsumpcja dóbr i usług w gospodarstwach domowych w Polsce*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2020, s. 50–55.

omówione zostaną kolejno: złożoność systemu podatkowego i znaczenie poszczególnych podatków dla budżetów gospodarstw domowych, rozwiązania stosowane w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz rozkład ciężaru podatkowego z tytułu konsumpcji.

1. System podatkowy a finanse gospodarstw domowych

System podatkowy składa się z szeregu podatków i paropodatków o różnym charakterze. Według kryterium przedmiotu opodatkowania, podatki można podzielić na trzy główne grupy: dochodowe, majątkowe i od wydatków. Podatki dochodowe obciążają dochód w fazie jego powstawania, a przy ich wymiarze powinna być brana pod uwagę sytuacja konkretnego podatnika. Natomiast podatki od wydatków obciążają dochód podatnika w chwili jego wydatkowania, a kwota podatku jest zawarta w cenie nabywanych towarów i usług. Podatki majątkowe są najbardziej zróżnicowane wśród tych trzech kategorii co do formy i konstrukcji. Pobierane są od wartości majątku lub jego wybranych elementów, przyrostu majątku czy obrotu majątkiem²²¹. Natomiast według kryterium stosunku przedmiotu opodatkowania do źródła podatku wyróżnia się podatki bezpośrednie i pośrednie. Jest to jeden z najstarszych podziałów historycznych, a głównym kryterium wyróżnienia obu grup podatków jest ich przerzucalność. W przypadku podatków bezpośrednich istnieje tożsamość między podatnikiem podatku w kategoriach prawnych i podmiotem ponoszącym ciężar opodatkowania w kategoriach ekonomicznych. Oznacza to, że ciężar podatku ponosi podmiot, na którego ustawodawca nałożył obowiązek podatkowy. W przypadku podatków pośrednich istnieje możliwość przerzucenia podatku na inny podmiot niż ten, na który ustawodawca nałożył obowiązek podatkowy²²².

Ta wielość podatków, zróżnicowany sposób ich poboru i rozliczania sprawiają, że ludzie nie do końca sobie uświadamiają, jak bardzo ich finanse są zdeterminowane przez system podatkowy jako całość, a nie tylko przez pojedynczy podatek. Od 1989 roku, gdy rozpoczęto przebudowę polskiej gospodarki, a w tym także polskiego systemu podatkowego, minęło już ponad trzydzieści lat, a Polacy nadal nie mają wystarczającej wiedzy, aby to ocenić. Potwierdza to chociażby raport z badania ilościowego przeprowadzonego w 2017 roku na zlecenie Związku Przedsiębiorców i Pracodawców. Chociaż 90% respondentów twierdziła, że słyszała o podatku dochodowym od osób fizycznych, to 16% pracujących na umowę o pracę była przekonana, że nie płaci takiego podatku. Podobnie w przypadku podatku od towarów i usług – 90% słyszała o takim podatku, 70% twierdziło, że wie na czym

²²¹ P. Felis, M. Jamroz, J. Szlęzak-Matusiewicz, *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, wyd. II, Difin, Warszawa 2015, s. 25–28.

²²² J. Kulicki, *Podatki bezpośrednie i pośrednie*, Leksykon budżetowy, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/BASLeksykon.xsp?id=FBo-D364ACFD50C18C1257A590041E70C&litera=P> (dostęp: 28.02.2022).

on polega, ale tylko 42% uważało, że płaci taki podatek. Ponadto 21% biorących udział w badaniu Polaków była przekonana, że nie płaci żadnych podatków. Z tego samego badania wynika, że obecny system jest postrzegany jako nieprzyjazny, niesprawiedliwy, skomplikowany i niezrozumiały²²³.

Patrząc przez pryzmat dochodów podatkowych budżetu państwa, to dla przykładu w 2019 roku wynosiły one 367,3 mld zł, z czego poszczególne podatki stanowiły:

- podatek od towarów i usług – 180,9 mld zł – 49%,
- akcyza – 72,4 mld zł – 20%,
- podatek dochodowy od osób fizycznych – 65,4 mld zł – 18%,
- podatek dochodowy od osób prawnych – 40,0 mld zł – 11%,
- inne m.in. podatek od gier, podatek od wydobywania niektórych kopalin, podatek od niektórych instytucji finansowych i inne – 8,6 mld zł – 2%²²⁴.

Dodatkowo część podatków to podatki samorządowe, które zasilają bezpośrednio budżety lokalne gmin (chodzi m.in. o podatek od nieruchomości, rolny, leśny czy od środków transportu). Osobną kategorią są składki na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne i różnego rodzaju fundusze, które też są ponoszone przez osoby osiągające przychody z pracy świadczonej w różnych formach prawnych, czy emerytur i rent²²⁵. Gdyby nawet założyć, że podatek dochodowy od osób prawnych nie wpływa bezpośrednio na finanse gospodarstw domowych, to pozostałe daniny ponoszą w zdecydowanej większości osoby fizyczne.

W państwach zachodnich Unii Europejskiej w dochodach budżetowych zasadniczo dominują podatki bezpośrednie, ew. panuje tam równowaga, natomiast w państwach przyjętych do UE w XXI wieku dominują podatki pośrednie²²⁶. Przykład Polski jest tego potwierdzeniem – w dochodach podatkowych państwa dominują podatek od towarów i usług oraz akcyza. Ewidentną zaletą podatków pośrednich z perspektywy państwa jest m.in. duża wydajność fiskalna, a jednocześnie efekt znieczulenia podatkowego. Sposób poboru tego podatku sprawia, że rzeczywisty podatnik, czyli ten, który ponosi ciężar tego podatku, nie uświadamia sobie, że ten podatek płaci w codziennych zakupach, co niestety potwierdzają przywołane wcześniej badania. Fakt, że największe dochody podatkowe w budżecie państwa pochodzą z podatku od towarów i usług oraz akcyzy oznacza, że to właśnie podatki pośrednie czynią największy uszczerbek w finansach gospodarstw domowych.

²²³ *Czego Polacy nie wiedzą o podatkach?*, Maison & Partners 2017, <http://www.maison.pl/index.php/aktualnosci/43-czego-polacy-nie-wiedza-o-podatkach> (dostęp: 28.02.2022).

²²⁴ <https://www.podatki.gov.pl/z-twoich-podatkow/dochody-i-wydatki-z-twoich-podatkow/> (dostęp: 28.02.2022).

²²⁵ Daniny te jako parapatki nie będą przedmiotem analizy w dalszej części rozdziału.

²²⁶ *Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. 2020 edition*, DG Taxation and Customs Union, European Commission, Luxembourg 2020.

Istotne znaczenie dla finansów gospodarstw domowych ma także podatek dochodowy od osób fizycznych. Podatnicy są już bardziej świadomi istnienia tego podatku, ale jego konstrukcja w polskim systemie jest tak złożona, że gdyby nie instytucja płatnika i systemy elektroniczne wspierające podatników przy przygotowywaniu zeznań rocznych, to większość z nich nie byłaby w stanie samodzielnie rozliczyć się z tego podatku w sposób poprawny. W tym podatku w sposób najbardziej jaskrawy ustawodawca próbuje realizować, prócz funkcji fiskalnej, również funkcję redystrybucyjną i stymulacyjną poprzez zastosowanie progresywnej skali podatkowej oraz systemu ulg.

Z badań przeprowadzonych w 2016 roku przez CBOS wynika, że Polacy częściej opowiadają się za progresywnym niż liniowym opodatkowaniem dochodów (66% wobec 24%)²²⁷. Jednak w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce część źródeł przychodów korzysta z alternatywnych form opodatkowania (najczęściej liniowych) fakultatywnie lub obligatoryjnie. Przekłada się to na liczbę podatników, którzy rozliczają swój dochód według stawki 32%. Ponadto część gospodarstw domowych w ogóle nie ponosi ciężaru podatku dochodowego od osób fizycznych, bo czerpie korzyści z gospodarstwa rolnego, opłacając podatek rolny czy leśny²²⁸. I tak w 2010 r. odsetek podatników, którzy znaleźli się w drugim przedziale podatkowym, wyniósł zaledwie 1,89%, w kolejnych latach rósł, ale w sposób umiarkowany, w 2016 r. przekroczył zaledwie 3%, natomiast w 2019 roku odsetek podatników rozliczających się z zastosowaniem skali podatkowej, który osiągnął dochód powyżej 85 528 zł, wyniósł 4,84%. Przyrost ten w dużej mierze wynika z faktu, że od 2009 roku włącznie obowiązywał ten sam próg podatkowy, natomiast wynagrodzenia rosły (szczególnie w ostatnich latach tempo wzrostu minimalnego wynagrodzenia i przeciętnych wynagrodzeń było wyższe niż wcześniej²²⁹). Oznacza to, że formalnie w Polsce obowiązuje progresywny podatek dochodowy od osób fizycznych, ale w praktyce jest to podatek liniowy.

Nie można zapominać także o pozostałych podatkach, głównie majątkowych, choć mają one dużo mniejsze znaczenie dla finansów osobistych ze względu na ich wielkość i nie dotyczą wszystkich gospodarstw domowych (przynajmniej nie w sposób bezpośredni). Warto wymienić wśród tych podatków podatek od nieruchomości, podatek od czynności cywilnoprawnych czy podatek od spadków i darowizn. Ten pierwszy jest najbardziej powszechnym z tej grupy, gdyż gro gospodarstw domowych posiada nieruchomości. Natomiast jeżeli dane gospodarstwo korzysta dla celów mieszkaniowych z wynajmowanej nieruchomości, to koszt tego podatku ponosi w czynszu. Rośnie też znaczenie podatku od spadków i daro-

²²⁷ *Postawy wobec płacenia podatków*, Komunikat z badań nr 85/2016, CBOS 2016, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_o85_16.PDF (dostęp: 28.02.2022).

²²⁸ Dla potrzeb tego opracowania podatki rolny i leśny są traktowane jako alternatywna forma opodatkowania dochodów uzyskiwanych przez osoby fizyczne.

²²⁹ *Biuletyn Statystyczny Nr 12/2021*, GUS 2021, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/informacje-o-sytuacji-spoeczno-gospodarczej/biuletyn-statystyczny-nr-122021,4,121.html> (dostęp: 28.02.2022).

wizn. Co prawda przepisy tego podatku mają zastosowanie tylko i wyłącznie, gdy dochodzi do otrzymania majątku w spadku lub w darowiźnie, ale w grę mogą wchodzić aktywa o znacznych wartościach, a wtedy konsekwencje podatkowe mogą odgrywać istotne znaczenie dla finansów osobistych samego podatnika i jego gospodarstwa domowego.

Oznacza to, że finanse gospodarstwa domowego zależą nie tylko od podatku dochodowego od osób fizycznych, ale także od pozostałych podatków składających się na system podatkowy – w mniejszym lub większym stopniu. Część z nich obciąża budżety domowe przy okazji codziennych zakupów, inne – w systemie miesięcznym przy osiąganiu przychodów z pracy czy innych świadczeń, a pozostałe wtedy, gdy wystąpi sytuacja faktyczna lub prawna, z której zaistnieniem przepisy prawa wiążą obowiązek zapłaty podatku.

2. Źródła osiągania przychodów w podatku dochodowym od osób fizycznych

Podatek dochodowy od osób fizycznych stanowi drugie co do wielkości źródło wpływów budżetowych w Polsce²³⁰. Konstrukcja tego podatku oparta na katalogu źródeł przychodu jest zbiorem różnych koncepcji, co sprawia, że podatek ten odznacza się wysokim stopniem złożoności, a kolejne nowelizacje pogłębiają tylko ten stan, oddalając ten podatek od idei podatku syntetycznego²³¹. Rozwiązania, które na początku XXI wieku miały posłużyć ograniczeniu szarej strefy i pobudzeniu pewnych obszarów gospodarki, obecnie mogą być postrzegane jako nierówne traktowanie wybranych źródeł przychodów wobec pozostałych oraz umożliwiać podatnikom ucieczkę przed zastosowaniem stawki z drugiego przedziału obowiązującej skali podatkowej²³².

W podatku z zastosowaniem skali progresywnej należałoby ustalić wysokość dochodu z każdego źródła przychodów, a następnie je zsumować, aby uzyskać dochód łączny do opodatkowania. Natomiast w Polsce dochodów z niektórych źródeł przychodów (tj. z kapitałów pieniężnych czy ze zbycia nieruchomości) z mocy prawa nie łączy się z dochodami, które podlegają opodatkowaniu z zastosowaniem skali podatkowej. Ponadto w przypadku wybranych kategorii przychodów sam podatnik może wybrać alternatywną formę opodatkowania w stosunku do skali podatkowej w zależności od swoich preferencji, co też prowadzi do wyłączenia tego źródła z opodatkowania progresywnego. Do takich źródeł należą:

²³⁰ <https://www.gov.pl/web/finanse/2018-r-wplywy-budzetowe> (dostęp: 28.02.2022).

²³¹ Podatek obejmujący cały dochód podatnika, bez względu na źródło jego pozyskania, w odróżnieniu od podatku analitycznego, gdzie dochody są dzielone na określone grupy i opodatkowane według odrębnych zasad.

²³² M. Kluzek, *Obszary nieobjęte działaniami uszczelniającymi system podatkowy w Polsce w latach 2015–2019 w zakresie opodatkowania dochodów osób fizycznych – konsekwencje budżetowe, społeczne i gospodarcze*, Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, nr 4 (64), 2020, s. 121–136, DOI:10.31268/StudiaBAS.2020.33.

pozarolnicza działalność gospodarcza, działy specjalne produkcji rolnej oraz najem, podnajem, dzierżawa, poddzierżawa oraz inne umowy o podobnym charakterze. W efekcie takich rozwiązań podatek dochodowy w Polsce spełnia cechy podatku analitycznego, a nie syntetycznego²³³.

W tabeli 11.1 została zaprezentowana liczba zeznań rocznych składanych przez osoby fizyczne. Dominującym ilościowo formularzem jest PIT-37 przeznaczony dla podatników osiągających przychody głównie ze stosunku pracy, emerytur i rent, działalności wykonywanej osobiście czy zasiłków. W strukturze dochodów rozliczanych z zastosowaniem skali podatkowej dominują te z umowy o pracę (w 2019 roku stanowiły blisko 63% ogólnej kwoty dochodów) oraz emerytury i renty (25,5%)²³⁴. W przypadku tych źródeł istotną instytucją jest płatnik, który odpowiada za naliczenie, pobranie i odprowadzenie podatku do urzędu skarbowego. Jeżeli podatnik osiąga przychody, z których powinien rozliczyć podatek bez udziału płatnika, ale z zastosowaniem skali podatkowej, wtedy rozliczenia podatku dokonuje z zastosowaniem formularza PIT-36. Dotyczy to takich podatników, którzy w ciągu roku osiągalili przychody głównie z pozarolniczej działalności gospodarczej, najmu i umów o podobnym charakterze, z odpłatnego zbycia rzeczy ruchomych czy ze źródeł położonych za granicą.

Tabela 11.1. Liczba zeznań rocznych w podatku dochodowym od osób fizycznych w latach 2010–2019 (w tys.)

Rodzaj zezania	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
PIT-28	791,1	835,5	877,4	921,9	960,8	1 004,0	1 062,9	1 128,2	1 213,1	1 347,3
PIT-36	2 577,9	2 640,0	2 695,0	2 833,5	2 853,7	2 944,5	3 016,7	3 066,8	2 789,3	2 671,7
PIT-36L	395,0	410,8	429,1	446,5	474,0	502,6	534,0	572,4	629,5	702,4
PIT-37	16 585,2	16 452,1	16 194,6	16 132,2	16 244,3	16 352,7	16 348,7	16 816,2	17 667,3	17 861,3
PIT-38	486,3	413,9	356,3	322,8	323,2	293,7	258,7	269,4	277,2	235,9
PIT-39	43,2	60,8	68,9	81,0	94,3	98,8	101,3	102,9	106,5	68,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://dane.gov.pl/dataset/206,informacje-dotyczace-rycz-zatu-od-przychodow-ewidencjonowanych>; <https://dane.gov.pl/dataset/191,informacje-dotyczace-rozliczenia-podatku-dochodowego-od-osob-fizycznych> (dostęp: 28.02.2022).

Pozostałe formularze przewidziane są dla podatników osiągających przychody ze źródeł wyłączonych ze wspólnego opodatkowania z zastosowaniem skali podatkowej, w tym przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej i działów specjalnych produkcji rolnej objętych podatkiem liniowym (PIT-36L), przychody z tytułu odpłatnego zbycia papierów wartościowych itp. (PIT-38), przychody

²³³ Ibidem.

²³⁴ <https://dane.gov.pl/dataset/191,informacje-dotyczace-rozliczenia-podatku-dochodowego-od-osob-fizycznych> (dostęp: 28.02.2022).

z odpłatnego zbycia nieruchomości (PIT-39) czy przychody z działalności gospodarczej czy najmu opodatkowane ryczałtem (PIT-28).

Jak wcześniej wskazano, dla większości podatników głównym źródłem przychodu jest umowa o pracę, ale w Polsce liczba osób fizycznych zarejestrowanych jako prowadzące indywidualnie działalność gospodarczą przekroczyła w 2020 r. 3,3 miliona, co stanowi ponad 70% podmiotów gospodarki narodowej ogółem²³⁵ i ok. 1/5 liczby ludności aktywnej zawodowo²³⁶. W większości przypadków są to mikroprzedsiębiorstwa, a część z nich stanowi substytut umowy o pracę. Po przekroczeniu pewnego poziomu wynagrodzenia w tradycyjnych formach zatrudnienia obciążenia wynikające z podatku dochodowego od osób fizycznych i składek w ramach stosunku pracy są wyższe niż w samozatrudnieniu. Ponadto w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorca w większym stopniu może kształtować przychody i koszty, a w konsekwencji dochód do opodatkowania w porównaniu z osobami zatrudnionymi, a także korzystać z alternatywnych form opodatkowania (podatku liniowego, ryczałtu czy karty podatkowej)²³⁷.

Coraz więcej osób osiąga również dodatkowe przychody ze swoich inwestycji w papiery wartościowe (choć po kryzysie z 2008 roku liczba inwestorów znacząco spadła), nieruchomości czy jeszcze inne aktywa (tzw. inwestycje alternatywne)²³⁸. Szczególnie popularny stał się wynajem nieruchomości, co widać w raportach MF – wzrost liczby zeznań rocznych PIT-28 wynika właśnie z faktu, że coraz większa liczba podatników osiąga przychody z najmu, do rozliczenia których wybiera ryczałt od przychodów ewidencjonowanych²³⁹.

3. Preferencje dla gospodarstw domowych w podatku dochodowym

Zasadą jest, że każda osoba fizyczna jest odrębnym podmiotem podatkowym. Jednak na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych obowiązują konstrukcje: łącznego opodatkowania małżonków, opodatkowania osób samotnie wychowujących dzieci²⁴⁰ oraz kumulacji dochodów małoletnich dzieci z dochoda-

²³⁵ *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2020 r.*, stat.gov.pl (dostęp: 28.02.2022).

²³⁶ *Informacja o rynku pracy w czwartym kwartale 2018 roku*, stat.gov.pl (dostęp: 28.02.2022).

²³⁷ A. Adamczyk, M. Kluzek, *Nieujawnianie dochodów przez samozatrudnionych w Polsce*, (w:) J. Szołno-Koguc, K. Wójtowicz (red.), *Luka podatkowa – jej przyczyny, problemy pomiaru, sposoby ograniczania*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2019, s. 43–58.

²³⁸ K. Królik-Kołtuniuk, I. Skibińska-Fabrowska (red), *Inwestycje alternatywne. Nowe spojrzenie*, DeDeWu, Warszawa 2021.

²³⁹ <https://dane.gov.pl/dataset/206,informacje-dotyczace-ryczaltu-od-przychodow-ewidencjonowanych> (dostęp: 28.02.2022).

²⁴⁰ To ostatnie rozwiązanie dla osób samotnie wychowujących dzieci obowiązywało do końca 2021 roku, ale w związku z dużą krytyką i spodziewanymi poprawkami do tzw. Polskiego Ładu może zostanie przywrócone.

mi rodziców (opiekunów prawnych), co wywołuje redukcję lub wzrost ciężaru podatkowego²⁴¹. Z raportu MF za 2019 rok wynika, że z możliwości łącznego opodatkowania dochodów małżonków skorzystało ponad 8 mln podatników, tj. 31% ogólnej liczby podatników opodatkowujących dochody przy zastosowaniu skali podatkowej. Dużo mniej podatników korzystało z preferencyjnego opodatkowania dochodów przysługującego osobom samotnie wychowującym dzieci, tj. 514.224 osób, co stanowiło 2,0% ogólnej liczby podatników opodatkowujących dochody przy zastosowaniu skali podatkowej. Od wielu lat liczba osób korzystających z tych preferencji w celu obniżenia ciężaru podatkowego utrzymuje się na porównywalnym poziomie.

Ponadto przy rozliczaniu podatku dochodowego od osób fizycznych (ew. ryczału od przychodów ewidencjonowanych) można skorzystać z ulg podatkowych – te, które mają wpływ na finanse gospodarstw domowych, zostały zaprezentowane w tabeli 11.2.

Tabela 11.2. Wybrane ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych i ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych w 2019 roku

Rodzaj ulgi	Liczba podatników	Kwota odliczeń ogółem (w tys. zł)	Przeciętna kwota odliczenia (w zł)
Podatek dochodowy od osób fizycznych			
Wydatki na cele rehabilitacyjne	1 354 855	3 632 227	2 681
Wydatki z tytułu użytkowania sieci Internet	374 475	206 477	551
Wydatki na realizację przedsięwzięcia termomodernizacyjnego	195 928	2 827 970	14 434
Wpłaty na indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego (IKZE)	196 871	794 521	4 036
Ulgą na dzieci	4 736 990	6 985 759	1 475
Podatek od przychodów ewidencjonowanych			
Wydatki na cele rehabilitacyjne	1 269	3 974	3132
Wydatki z tytułu użytkowania sieci Internet	1 722	974	566
Wydatki na realizację przedsięwzięcia termomodernizacyjnego	2 181	41 494	19025
Wpłaty na indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego (IKZE)	695	2 783	4004

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2019 rok*, <https://dane.gov.pl/dataset/191,informacje-dotyczace-rozliczenia-podatku-dochodowego-od-osob-fizycznych> (dostęp: 28.02.2022); *Informacja dotycząca ryczału od przychodów ewidencjonowanych za 2019 rok*, <https://dane.gov.pl/dataset/206,informacje-dotyczace-ryczatu-od-przychodow-ewidencjonowanych> (dostęp: 28.02.2022).

²⁴¹ K. Świątek, *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013, s. 74.

Zakres ulg jest zróżnicowany dla poszczególnych form opodatkowania – w podatku liniowym czy ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych nie ma możliwości skorzystać np. z najbardziej popularnej ulgi w Polsce, tj. ulgi na dzieci. Warto też podkreślić, że jest to ulga odliczana od podatku, a nie jak pozostałe zaprezentowane w tabeli 11.2, od dochodu. Przeciętna kwota odliczenia w roku przypadająca na jednego podatnika nie przekracza jednak 1,5 tys. zł, więc oddziaływanie jej na budżet gospodarstwa domowego, w którym są dzieci, jest dużo mniejsze niż np. świadczenie 500 plus. Duża grupa podatników korzysta także z ulgi przewidzianej dla osób niepełnosprawnych, ale wskazane w tabeli 11.2 kwoty odliczenia pomniejszają dochód lub przychód do opodatkowania, co przekłada się na redukcję samego podatku w skali roku o kwotę iloczynu wydatków i stawki podatkowej. Oznacza to, że wymiar tej preferencji podatkowej jest symboliczny w stosunku do poziomu wydatków na cele rehabilitacyjne, jakie musi ponieść osoba niepełnosprawna.

Ciekawe podejście do zróżnicowania gospodarstw domowych w kontekście opodatkowania osiągniętych dochodów jest zastosowane w niemieckim systemie podatkowym. Tam, poza rozbudowanym katalogiem ulg podatkowych²⁴², podatnicy są podzieleni na 6 klas uzależnionych od sytuacji w gospodarstwie domowym i w zależności od przynależności do jednej z nich, mają zastosowanie inne przedziały podatkowe (przykład ruchomej skali podatkowej):

- klasa I – osoby samotne, pozostające w separacji, owdowiałe od minimum 2 lat, rozwiedzione oraz takie, których małżonek zamieszkuje poza Unią Europejską,
- klasa II – podatnicy samotnie wychowujący dzieci i pobierający na nie zasiłek rodzinny,
- klasa III – osoby owdowiałe do roku od śmierci małżonka oraz pozostające w związku małżeńskim w sytuacji, gdy małżonek jest bezrobotny, należy do V klasy albo mieszka w Unii Europejskiej,
- klasa IV – mąż i żona zarabiający podobne kwoty i takie małżeństwa, które nie zdecydowały się na wybranie żadnej klasy,
- klasa V – płatnicy, których współmałżonkowie wybrali III klasę oraz mniej zarabiający.
- klasa VI – podatnicy pracujący w dwóch lub więcej zawodach; ta kategoria dotyczy drugiego zajęcia. Jako jedyna nie przewiduje kwoty wolnej od podatku.

Rozwiązania przyjęte w polskim systemie podatkowym na gruncie podatku dochodowego od osób fizycznych nie dają podatnikom wprost tak dużych preferencji jak te obowiązujące np. w Niemczech, ale podatnicy starają się wykorzystać dla poprawy swojej sytuacji finansowej zróżnicowane zasady opodatkowania poszczególnych źródeł przychodów.

²⁴² M.M. Hybka, *Konsekwencje fiskalne ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych w Niemczech*, *Studia Oeconomica Posnaniensia* 2014, vol. 2, no. 6 (267), s. 208–222.

4. Regresywny charakter podatków pośrednich

Obowiązek rozliczania podatku od towarów i usług czy akcyzy (czyli podatków pośrednich) spoczywa na podmiotach gospodarczych, jednak w ostatecznym rozrachunku to konsumenci ponoszą ciężar tych podatków płacąc za nabywane towary i usługi. Podatki te są bowiem częścią ceny. Przez taki właśnie system poboru tych podatków nie uwzględniają one zdolności podatkowej samego podatnika, a relatywnie większy ciężar podatkowy dotyczy konsumpcji dóbr podstawowych o niskiej elastyczności popytu w porównaniu do pozostałych dóbr i usług. Stąd za jedną z wad podatków konsumpcyjnych uznaje się ich regresywny charakter²⁴³.

Jak dużo płacą podatków pośrednich poszczególne gospodarstwa domowe zależy od ich zachowań konsumpcyjnych. Jednym z najczęściej wykorzystywanych obecnie w praktyce statystyki gospodarczej i społecznej w Polsce podziałów gospodarstw domowych, determinujący w znaczny sposób zachowania konsumpcyjne, jest ten ze względu na przynależność do określonych grup społeczno-ekonomicznych. Główny Urząd Statystyczny w Polsce w badaniu budżetów gospodarstw domowych od 2005 r. stosuje podział gospodarstw domowych według pięciu podstawowych grup społeczno-ekonomicznych:

- gospodarstwa pracowników,
- gospodarstwa rolników,
- gospodarstwa pracujących na własny rachunek,
- gospodarstwa emerytów i rencistów,
- gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł.

Przynależność gospodarstw domowych do jednej z tych grup wykazuje też korelację z innymi cechami, takimi jak: wykształcenie osób należących do gospodarstwa domowego, aktywność zawodowa czy liczba posiadanych dzieci, a także z preferencjami konsumpcyjnymi wynikającymi z odmiennych środowisk funkcjonowania²⁴⁴.

Z badań przeprowadzonych przez CenEA wynika, że istnieje bardzo silny związek pomiędzy zamożnością gospodarstw domowych i płaconym przez nie podatkiem od towarów i usług: gospodarstwa domowe o wyższych dochodach wydają więcej na konsumpcję, niż gospodarstwa o niższych dochodach, co widać w podziale na decylowe grupy dochodowe populacji – najuboższe 10% gospodarstw domowych płaciło najmniej podatku od towarów i usług, następnie w każdej kolejnej grupie decylowej wartość tego podatku była wyższa od poprzedniej, a w ostatniej – najbogatszej – ponad czterokrotnie wyższa niż w pierwszej. Niestety udział tego podatku w rozporządzalnym dochodzie w najuboższej grupie jest relatywnie największy i spada wraz z zamożnością gospodarstwa domowego. Różnicowanie wysokości obciążeń podatkiem od towarów i usług jest także widoczne

²⁴³ A. Bernal, *Podatek od wartości dodanej. Studium przyczynowości podatku na konsumentów, pracowników i dawców kapitału*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2019, s. 48.

²⁴⁴ Op. cit. A. Borowska, A. Mikuła, M. Raczowska, M. Utzig, *Konsumpcja dóbr i usług w gospodarstwach domowych w Polsce*, s. 52–53.

względem struktury demograficznej gospodarstwa domowego. Ma ona istotny wpływ na strukturę koszyka wydatków – większe gospodarstwa domowe przeznaczają większą część swoich wydatków na dobra i usługi objęte niższymi stawkami VAT, co skutkuje niższym obciążeniem tym podatkiem przy tym samym poziomie konsumpcji. Ponadto różnice w wysokości całkowitego podatku od towarów i usług płaconego przez rodziny z dziećmi są wynikiem głównie wyższego poziomu wydatków przy określonym dochodzie do dyspozycji²⁴⁵.

Podobne wyniki zostały uzyskane w badaniu przeprowadzonym przez B.M. Dobrowolską, uwzględniające tym razem podatek od towarów i usług oraz akcyzę. Przeprowadzona analiza wskazała, że statystycznie istotne różnice w średnich obciążeniach polskich gospodarstw domowych podatkami pośrednimi w 2012 r. występowały między I a pozostałymi grupami decylowymi oraz między grupami od I do VII a X grupą decylową. Analiza różnic między średnimi pozwoliła także na określenie charakteru polskich podatków pośrednich, które okazały się być regresywne. Podatki pośrednie w Polsce zatem relatywnie najbardziej obciążają konsumpcję gospodarstw o najniższych dochodach²⁴⁶.

Badania te potwierdzają jedną z głównych wad podatków pośrednich, tj. niesprawiedliwość związaną ze zjawiskiem tzw. odwrotnej progresji. Polega ona na tym, że relatywnie wyższe podatki tej natury ponoszą gospodarstwa domowe o niższych rozporządzalnych dochodach, gdyż większość dochodów przeznaczają na wydatki konsumpcyjne związane z zaspokojeniem potrzeb życiowych. Jednocześnie podatnicy, poprzez sposób poboru podatków pośrednich, nie uświadamiają sobie ich ciężaru, płacąc je w cenie nabywanych towarów i usług²⁴⁷.

Podsumowanie

Zestawienie celów polityki społecznej i podatkowej wydaje się trudne do pogodzenia, ale podatki mogą być instrumentem służącym realizacji celów ich obu. Taka perspektywa wymaga jednak wypracowania spójnych, długoterminowych założeń zarówno polityki społecznej, jak i podatkowej oraz dostosowania mechanizmów służących realizacji założonych celów. Nieodzowne jest przy tym uwzględnienie ewolucji społeczeństwa i respektowanie podstawowych wartości konstytucyjnych²⁴⁸. Finanse osobiste są w dużym stopniu zdeterminowane systemem podatkowym państwa, w którym podatnik ma swoją rezydencję podatkową i w którym aktywnie funkcjonuje. Na ile jest to system sprawiedliwy, uwzględnia-

²⁴⁵ M. Myck, M. Kundera, M. Najsztub, M. Oczkowska, *Vat w wydatkach gospodarstw domowych: konsekwencje zmian systemu i zróżnicowanie obciążeń względem struktury demograficznej*, CenEA 2015, [http://www.pte.pl/pliki/2/12/ilovepdf.com\(1\).pdf](http://www.pte.pl/pliki/2/12/ilovepdf.com(1).pdf) (dostęp: 28.02.2022).

²⁴⁶ B.M. Dobrowolska, *Analiza wariancji – narzędzie do badań opodatkowania konsumpcji*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, Vol 50, No 4, 2016, s. 69–78, DOI:10.17951/h.2016.50.4.69.

²⁴⁷ G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, s. 26.

²⁴⁸ Op. cit. K. Świąch, *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, s. 33.

jący zdolność podatkową podatnika postrzeganą przez pryzmat jego gospodarstwa domowego zależy od struktury całego systemu podatkowego, a w szczególności od roli, jaką w tym systemie pełni podatek dochodowy od osób fizycznych, który może być traktowany jako główny instrument redystrybucji²⁴⁹. Wynika to głównie ze skali progresywnej stosowanej w tym podatku, ale nie tylko. System preferencji podatkowych stanowi bowiem alternatywne do bezpośrednich transferów budżetowych narzędzie polityki fiskalnej państwa, umożliwiając zmniejszenie ciężaru opodatkowania osób fizycznych. Głównym obszarem wspieranym przez państwo w latach 2016–18 poprzez preferencje podatkowe była rodzina, przy czym państwo wykorzystywało w tym zakresie głównie podatek dochodowy od osób fizycznych, wartość bezwzględna preferencji z roku na rok miała tendencję wzrostową. Wydatki podatkowe państwa w ostatnim z tych lat na wsparcie rodziny wyniosły w 2018 r. 17,5 mld zł (tj. 0,8% PKB)²⁵⁰. Analogiczny raport o preferencjach podatkowych w Polsce opracowany przez Ministerstwo Finansów w 2010 r. wskazywał na dużą liczbę tychże preferencji, a jednocześnie na ich małą skuteczność, pomimo znacznej sumarycznej ich wartości²⁵¹. Oznacza to, że zasadniczo teoretyczna progresja podatkowa i skromny zakres ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych w Polsce nie spełnia w wystarczającym zakresie funkcji redystrybucyjnej opodatkowania.

Stan ten ulega pogorszeniu na gruncie głównego podatku konsumpcyjnego, jakim jest podatek od towarów i usług. Optyризmem napawa fakt, że udział wydatków związanych z zaspokojeniem potrzeb życiowych pomiędzy 2006 a 2018 rokiem zmniejszył się we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych, co świadczy o poprawie ich poziomu życia. W charakteryzujących się najwyższymi dochodami gospodarstwach domowych realizowane były wydatki świadczące o wyższym poziomie życia i związane z zagospodarowaniem czasu wolnego, natomiast wydatkami związanymi z realizowaniem potrzeb życiowych najmocniej obciążone były gospodarstwa domowe emerytów i rencistów²⁵². Pomimo, że dobra i usługi pierwszej potrzeby są objęte najczęściej obniżonymi stawkami VAT, to jednak podatek od towarów i usług oceniany jest jako nieefektywny sposób wspierania gospodarstw domowych o niskich rozporządzalnych dochodach. Uznaje się, że lepsze efekty redystrybucyjne można osiągnąć za pośrednictwem instrumentów w podatku dochodowym i świadczeniach²⁵³.

²⁴⁹ Op. cit. A. Bernal, *Podatek od wartości dodanej*, s. 48.

²⁵⁰ *Preferencje podatkowe w Polsce*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2018, s. 8, <https://www.podatki.gov.pl/media/7339/raport-preferencje-podatkowe-w-polsce-nr-8.pdf> (dostęp: 28.02.2022).

²⁵¹ *Preferencje podatkowe w Polsce*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010, s. 6, <https://www.podatki.gov.pl/media/1237/preferencje-podatkowe-w-polsce-warszawa-2010.pdf> (dostęp: 28.02.2022).

²⁵² Op. cit. A. Borowska, A. Mikuła, M. Raczkowska, M. Utzig, *Konsumpcja dóbr i usług w gospodarstwach domowych w Polsce*, 124.

²⁵³ Op. cit. M. Myck, M. Kundera, M. Najsztub, M. Oczkowska, *Vat w wydatkach gospodarstw domowych: konsekwencje zmian systemu i różnicowanie obciążeń względem struktury demograficznej*.

Niestety budowa sprawiedliwego systemu podatkowego z uwzględnieniem wszystkich głównych funkcji podatków: fiskalnej, redystrybucyjnej i stymulacyjnej, nie jest łatwym zadaniem. Dlatego sami podatnicy powinni zadbać o swoje finanse przede wszystkim podnosząc swoją wiedzę w zakresie opodatkowania. W Polsce, dla poprawy swojej sytuacji finansowej, podatnicy wykorzystują zróżnicowane traktowanie przez ustawodawcę poszczególnych źródeł przychodów, optymalizując tym samym ciężar podatkowy, który muszą ponosić. Optymalizacja podatkowa to szereg zgodnych z prawem działań świadomie podejmowanych przez podatników, mających na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych lub ich odsunięcie w czasie z uwzględnieniem współdziałania wszystkich podatków, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka podatkowego. Innymi słowy, optymalizacja podatkowa to taki proces odpowiedzialnego zarządzania osiąganiem przychodów i majątkiem, który pozwala ponosić podatnikowi tylko konieczne finansowe ciężary fiskalne. Wykorzystywanie instrumentów, dzięki którym można obniżyć ciężar podatkowy, jest zachowaniem zrozumiałym z punktu widzenia *homo economicus*, który przecież dąży do racjonalnego działania i maksymalizacji uzyskiwanych korzyści. Dlatego wcześniej zaprezentowane dane wskazują na rosnące zainteresowanie działalnością gospodarczą jako alternatywą dla umowy o pracę lub inwestowaniem oszczędności tam, gdzie ciężar podatkowy będzie najmniejszy. Nie można przy tym zapominać, że optymalizacja podatkowa dla swej skuteczności powinna uwzględniać specyfikę całego gospodarstwa domowego, a nie pojedynczego podatnika.

Zachowania kredytowe gospodarstw domowych w warunkach rosnących stóp procentowych

Rozdział 12

Bogusław Półtorak, Nikola Woźniak

UWARUNKOWANIA EKONOMICZNE I INSTYTUCJONALNE ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI TRUDNYMI UDZIELONYMI NA RZECZ GOSPODARSTW DOMOWYCH PRZEZ INSTYTUCJE KREDYTOWE

Wstęp

Współczesna gospodarka opiera się obecnie w znacznej mierze na długu – a zwłaszcza na zadłużeniu konsumenckim, które stanowi ważny element sektora finansowego państw działających w warunkach gospodarki rynkowej. Wieloletnia transformacja gospodarcza, ale także ustrojowa w Polsce znalazła swoje odbicie w funkcjonowaniu podmiotów w gospodarce, w tym właśnie zwłaszcza gospodarstw domowych. Polskie gospodarstwa domowe dążąc do poprawy jakości życia na wzór krajów rozwiniętych, coraz chętniej zadłużają się, ale może doprowadzać to do błędnych decyzji finansowych wynikającymi np. z nadmiernego konsumpcjonizmu, co z kolei prowadzi do nadmiernego korzystania z kredytów i pożyczek, a w konsekwencji narastania pętli złych długów. Zjawisko to wymaga rozpoznania w zakresie związków pomiędzy instytucjami kredytowymi, w tym bankami komercyjnymi, spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi, czy też firmami pożyczkowymi, a decyzjami konsumenckimi w celu ukazania związków pomiędzy efektywnością dochodzenia spłaty zadłużenia, a zachowaniem praw konsumenckich w ujęciu obowiązujących rozwiązań instytucjonalnych egzekucji długu.

Celem opracowania jest ukazanie związku pomiędzy kredytowaniem gospodarstw domowych przez instytucje kredytowe działającej w określonej formie a czynnikami wpływającymi na efektywność egzekucji kredytów trudnych, w tym związanych ze zjawiskiem nadmiernego kredytowania gospodarstw domowych (na rynku *consumer finance*) przez banki i efektywnością egzekucji tychże należności instytucji kredytowych w dobie zmieniających się przepisów prawa ograniczających egzekucyjne działania wierzyciela.

W rozdziale postawiono pytanie badawcze: jaka jest rola różnych form pośredników finansowych w świetle teorii ekonomicznych, w tym przede wszystkim instytucji kredytowych na rynku finansowania zwrotnego gospodarstw domowych w zakresie zwiększania się skali kredytów trudnych gospodarstw domowych?

Przedmiotem badania są zmiany w przepisach mających na celu wzmocnienie pozycji dłużnika i różne statusy podmiotów kredytujących bankowych i pozabankowych, co w konsekwencji mogło powodować narastanie pętli złych długów gospodarstw domowych poprzez mniejszą odpowiedzialność za zaciągane długi i wypieranie części dłużników do szarej strefy pożyczkowej. Wybór okresu badawczego koresponduje z okresem wprowadzenia zmian w prawie związanych z wycofaniem Bankowego Tytułu Egzekucyjnego (BTE), co miało wpływ na ściągalność należności trudnych w Polsce, co pozwoliło na osiągnięcie celu badawczego.

Luka badawcza została ustalona na podstawie przeglądu literatury z zakresu finansów behawioralnych, ekonomii instytucjonalnej oraz regulacji prawnych. W pracy zastosowane zostały metody jakościowe, polegające na krytycznym przeglądzie literatury oraz analiza ilościowa określająca strukturę gospodarstw domowych będących dłużnikami z tytułu niespłaconych kredytów z wyszczególnieniem kredytów hipotecznych.

W rozdziale posłużono się literaturą przedmiotu oraz wykorzystano dane pochodzące z Komisji Nadzoru Finansowego, Polskiego Związku Firm Pożyczkowych oraz publikatorów ogólnodostępnych.

1. Ekonomiczne znaczenie kredytu dla gospodarstw domowych

Gospodarstwo domowe można zdefiniować jako jednostkę gospodarującą, której celem jest zaspokojenie własnych oraz wspólnych potrzeb jego członków i który to cel realizowany jest przede wszystkim poprzez konsumpcję dóbr oraz usług. Wspomniane powyżej dobra zakupywane są ze środków będących dochodem członka gospodarstwa i podlegają ograniczeniu budżetowemu. W chwili, kiedy to ograniczenie jest znaczne, podmioty gospodarcze sięgają po produkt oferowany przez bank jakim jest kredyt.

Klasyfikując powody zaciągania zobowiązań przez podmioty, jakimi są gospodarstwa domowe, należy zwrócić się do nurtów ekonomii behawioralnej, która w ostatniej dekadzie zaczęła powoli zastępować podejście klasyczne. Nauki ekonomiczne coraz bardziej zaczęły skupiać się na badaniach naukowych dotyczących ludzkich, społecznych i emocjonalnych czynników w celu zrozumienia motywacji kredytobiorców, konsumentów i podejmowanych przez nich decyzji. Ekonomia bowiem, która dotychczas nie dopuszczała bezwarunkowo wielu czynników miękkich w analizie ekonomicznej, zmienia swoje fundamentalne założenia, co doprowadziło do rozwoju wkładu ekonomii behawioralnej.

Ekonomia postrzegana była początkowo jako nauka ścisła, więc nie miała charakteru społecznego i elementu emocjonalnego. Postrzeganie w ten sposób ekonomii wynikało bowiem z dominacji w XX wieku nurtu neoklasycznego wywodzącego się z prac powstałych jeszcze w XIX wieku, wykreowanych m.in. przez A. Masrshalla. Prace te w znaczącym stopniu wpłynęły na postrzeganie ekonomii jako nauki matematycznej, ścisłej, a nie społecznie użytecznej i prowadziły do

odchodzenia od idei psychologizmu w nauce ekonomii. Na uwagę zasługuje przytoczenie poglądów włoskiego ekonomisty V. Pareto, który to uważał, iż nauki ściśle nie mają za zadania wyjaśnianie podstawowych zasad – istoty rzeczy – a skupiają się na tłumaczeniu tzw. „zasad wtórnych”.²⁵⁴ Ekonomista ten w swoich analizach nie uwzględniał badań czy też nie poszukiwał miernika użyteczności, a skupiał się na subiektywnych preferencjach.²⁵⁵ Tym samym w nurcie klasycznym wyklarało się pojęcie teorii *homo oeconomicus* (Rysunek 12.1.).

J.S.Mill	John M. Keynes	J. Bentham
<ul style="list-style-type: none"> <i>Homo oeconomicus</i> jest hipotetycznym uproszczeniem w postaci wyizolowanego i wyselekcjonowanego zbioru motywów, które rzeczywiście kierują działaniem ekonomicznym 	<ul style="list-style-type: none"> Koncepcja człowieka ekonomicznego w ekonomii klasycznej i neoklasycznej stanowi abstrakcję człowieka realnego, a nie człowieka fikcyjnego 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Homo oeconomicus</i> to człowiek, który podejmując w sposób racjonalny decyzje ekonomiczne, zawsze ma na względzie własny interes

Rysunek 12.1. Przegląd definicji *homo oeconomicus*

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Blaug, *Metodologia ekonomii* Warszawa 1995, s.127–128.

Pierwsze z przedstawionych kryteriów, czyli racjonalność, w naukach ekonomicznych przejawia się jako logiczna natura decydentów – konsumentów, kredytobiorców, pożyczkobiorców – iż ich wybory najlepiej przysłużą się ich interesowi bądź też interesowi ogółu.²⁵⁶

Dalej, ograniczona racjonalność, w naukach ekonomicznych zakłada, iż decydenci ograniczeni są przez swoje wartości czy też nieświadomie nabyte nawyki, tradycje, umiejętności, co oznacza, iż decydenci są podmiotami racjonalnie działającymi, jednakże racjonalność ta ma pewne granice. Natomiast, poprzez niedoskonałość systemu przetwarzania informacji, niepewność czy też naturalną skłonność człowieka do ograniczenia swoich poszukiwań dana decyzja nie jest optymalna, jedynie satysfakcjonująca ze względu na zjawisko ich zadowalania.²⁵⁷

²⁵⁴ V. Pareto, *Umysł a społeczeństwo* w : J. Szacki, *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa 1975, s. 621 – 625.

²⁵⁵ C. Camerer, *Behavioral economics* w : R. Blundell, W. Newey, T. Persson (red.), *Advances in economics and econometrics: theory and applications. Ninth world congress*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006.

²⁵⁶ K. Wach, *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana Paradygmatu nauk ekonomicznych*, Horyzonty Wychowania, Vol. 9 no. 17, 2010.

²⁵⁷ Ibidem.

Tym samym zaczęło rosnąć zainteresowanie nurtem ekonomii behawioralnej, o czym świadczy m.in. znaczna liczba badań empirycznych, a także eksperymentów przeprowadzanych w jej ramach.²⁵⁸ Ekonomia behawioralna swoje fundamenty czerpie z pojęcia jakim jest „behawioryzm” należący do definicji o podłożu nauk psychologicznych. Kluczem do zrozumienia jednostki ma być zrozumienie powiązań zachodzących między bodźcem działającym na jednostkę a jego reakcją na działanie tegoż konkretnego bodźca.²⁵⁹ Tym samym każde działanie człowieka jest określane jako zachowanie i nie należy skupiać się na rozważaniach co przy okazji zachodzi w umyśle człowieka.²⁶⁰

Ekonomia behawioralna dzięki swojemu interdyscyplinarnemu podejściu i czerpaniu poglądów z nauk psychologicznych stała się nowoczesnym i szybko postępującym nurtem, opisując tym samym zachowania będące odchyleniem od wspomnianej powyżej racjonalności.²⁶¹ Wymienione odchylenia stanowią *cognitive bias*, czyli błędy poznawcze, które to są wynikiem przeprowadzonych doświadczeń zazwyczaj wykorzystywanych w naukach psychologicznych.²⁶² Urozmaicenie nauk ekonomicznych o powyższe doświadczenia psychologiczne sprawiło, iż człowiek rozumny – *homo oeconomicus* – został przedstawiony w innym formacie, jako człowiek racjonalny, ale podatny na bodźce i określone skłonności, które to natomiast mają wpływ na podejmowane przez jednostkę decyzje i dokonywane wybory (w tym np. regulacje prawne, mody lub uczucia). Istotnymi, zasługującymi na wymienienie w aspekcie zaciągania przez gospodarstwa domowe zobowiązań, są takie skłonności jak zniekształcenie w postrzeganiu czy też rozumieniu otaczającej rzeczywistości jak pieniądze i koszty zaciągniętej pożyczki, zbyt wysoki poziom pewności siebie jednostki, podatność na wpływ otoczenia i emocje.²⁶³

Istotnym powodem nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych w efekcie błędów poznawczych może być również korzystanie przez nie z tzw. **kredytów trudnych**²⁶⁴. Mianem kredytów trudnych określone zostały świadczenia udzielane właśnie gospodarstwom domowym, które to już znajdują się w ciężkiej sytuacji finansowej, która to nie pozwala na uzyskanie zwykłego kredytu bankowego lub w warunkach zagrożenia spłaty wcześniej udzielonych kredytów. Banki bowiem, będące jedną z instytucji kredytowych, odmawiają takim jednostkom udzielenia kredytu np. z uwagi na niski *credit scoring* w Biurze Informacji Kredy-

²⁵⁸ T. Zalega, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii: zarys problematyki*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2015, s. 8.

²⁵⁹ J. Strelau, *Psychologia: podręcznik akademicki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2003, s. 43.

²⁶⁰ T. Zalega, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii: zarys problematyki*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2015, s. 8.

²⁶¹ J. Polowczyk, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, Ekonomista, 2010, s. 1–2.

²⁶² M. Makuch, *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, 2012, s. 128–129.

²⁶³ J. Polowczyk, *Podstawy ekonomii behawioralnej*, Przegląd Organizacji, 2009, s. 6.

²⁶⁴ I. Heropolitańska, A. Nierodka, T. Zdziarski, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 85–93.

towej. Podmiotami dążącymi do uzyskania potencjalnie trudnego kredytu będą też w znacznej mierze gospodarstwa domowe, które posiadają m.in. wpis do Krajowego Rejestru Dłużników, czy też Biura Informacji Gospodarczej nie pochodzący od instytucji kredytowej lub spoza systemu finansowego. Procedury pozabankowe mogą najbardziej przyczyniać się do nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych, które wpadają we wspomnianą „pętlę zadłużenia” konsolidując swoje złe zobowiązania i biorąc kolejne pożyczki, chwilówki poza nadzorowaną częścią systemu finansowego.

Zróżnicowanie działań pośredników finansowych w zakresie udzielania kredytów trudnych będzie wynikało z różnych form transferu kapitału od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych.²⁶⁵ Istotnym aspektem wydaje się ukazanie w odniesieniu do relacji zachodzących na rynku pośredników finansowych tzw. **teorii agencji**.²⁶⁶ Teoria agencji objawia się w niniejszym przypadku dwukierunkowo – zależność powstaje pomiędzy instytucją zlecającą sprzedaż produktów finansowych a pośrednikiem, a także pomiędzy doradcą finansowym a klientem.²⁶⁷ Przedmiotem badań teorii agencji jest właśnie analiza skomplikowanych związków pomiędzy stronami określanymi jako zwierzchnik (ang. *principal*) i agent (ang. *agent*).²⁶⁸ Związek agencyjny objawia się w momencie, kiedy to pryncypał udziela swojego pełnomocnictwa agentowi do działania w jego imieniu i obłożony jest kilkoma założeniami:

- agent posiada większą wiedzę o zleconych zadaniach niż pryncypał, występuje asymetria informacji,
- pryncypał i agent mają odmienną skłonność do podejmowania ryzyka,
- funkcje celu pryncypała i agenta nie są ze sobą tożsame.²⁶⁹

Odnosząc się do powyżej przedstawionej teorii agencji w zakresie relacji banku i pośrednika finansowego nasuwa się sformułowanie, iż przytoczony „agent”, czyli pośrednik finansowy ma na celu uzyskanie możliwie jak największego dochodu przez co zwiększa ilość udzielanych kredytów, z jednej strony pragnąc zwiększenia kwoty uzyskanej przez niego prowizji, a z drugiej aby być w stanie polepszania warunków kontraktu – zwiększenia procentowo swojej prowizji. Dalej, konieczność udzielania większej ilości kredytów przez pełnomocnika finansowego sprawia, że zmniejsza się jego niechęć do ryzyka. Natomiast bank, będący w tej relacji pryncypałem, zwierzchnikiem, po pierwsze odwrotnie proporcjonalnie do agenta,

²⁶⁵ K. Waliszewski, *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, w: *Annales Univeristatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia* 51.4, 2017.

²⁶⁶ M. Jensen, W. Meckling, *The Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, 1976, s. 305–36.

²⁶⁷ A. Barembruch, *Pośrednicy finansowi w świetle teorii ekonomii*, (red.) J. Bieliński, *Kapitał intelektualny w realizacji celów strategii lizbońskiej*, FRUG, Gdańsk, s. 152–161

²⁶⁸ M.C. Jensen, E. Fama, *Agency Problems and Residual Claims*, *Journal of Law and Economics*, Vol 26, 1983 s. 327–349.

²⁶⁹ P. Urbanek, *Nadzór właścicielski a systemy motywowania spółek* (w:) *Nadzór właścicielski w spółkach prawa handlowego* (red.) S. Rudolf. Warszawa PWN 1999, s. 135–136.

większa swoją niechęć do ryzyka, a po drugie oferuje kontrakt w warunkach, kiedy pozyskuje większe korzyści niż w wypadku kiedy sam byłby zmuszony do realizacji. Dodatkowo bank w takiej sytuacji ma możliwość wyboru agenta, przez co wybiera takiego, który odznacza się niższymi kosztami produkcji, co często ma odbicie w jakości oferowanych usług przez pośrednika.²⁷⁰ Działania pośredników finansowych, jak już zostało wspomniane, powodują tym samym wzrost zadłużenia gospodarstw domowych korzystających z ich usług i zasady ich działania mogą również wzmacniać lub ograniczać proces generowania trudnych należności, szczególnie w kontekście przyjętych norm prawnych związanych z egzekwowaniem należności trudnych.

2. Regulacje i instytucje strony podażowej rynku należności trudnych gospodarstw domowych

Podstawą powstawania zobowiązań gospodarstw domowych są w znacznej mierze umowy kredytu czy też umowy pożyczki oferowane przez określone podmioty gospodarcze. Jak zostało wspomniane gospodarstwa domowe w celu zaspokojenia swoich nadmiernych potrzeb korzystają z usług podmiotów na rynku *consumer finance*. *Consumer finance* w swym najbardziej podstawowym znaczeniu odnosi się do wszelakiego rodzaju kredytów dla konsumentów – gospodarstw domowych, a jego idea skupia się na procesie pożyczania występującym właśnie pomiędzy kredytodawcą a konsumentem.²⁷¹ Dodatkowo pojęcie *consumer finance* można zdefiniować również jako instrumenty finansowe występujące na rynku, które dostępne są dla gospodarstw domowych mające za zadanie sfinansowanie ich potrzeb.²⁷² W znaczeniu szerokim będą to instrumenty proponowane przez banki, ubezpieczycieli, towarzystwa inwestycyjne. Natomiast w znaczeniu węższym będą to instrumenty typowe dla bankowości detalicznej: kredyty gotówkowe, konsumpcyjne i ratalne oraz różnego rodzaju pożyczki. Produkty tego rodzaju oferowane są – obok banków i kas oszczędnościowo-kredytowych, podlegających szczególnemu ustawodawstwu²⁷³ – także podmioty prowadzące działalność parabankową na podstawie kodeksu cywilnego.²⁷⁴

Ustawa o prawie bankowym²⁷⁵ w art. 4 ust. 1 pkt 7 stanowi, iż instytucją finansową nazwany jest podmiot niebędący bankiem ani instytucją kredytową,

²⁷⁰ Z. Staniek, *Renta informacyjna a teoria agencji*, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, 1/2005, s. 23–25.

²⁷¹ M. Bąk, P. Kulawczuk, *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, Warszawa 2009.

²⁷² G. Ancyparowicz, I. Rutkowska, *Consumer finance w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, 2014, s. 883–895.

²⁷³ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2002, Nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

²⁷⁴ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93).

²⁷⁵ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002, Nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

świadczący wymienione w tym przepisie usługi. Zakres podmiotowy tejże definicji nie obejmuje jednakże podmiotów świadczących zwyczajowe usługi bankowe, takie jak prowadzenie rachunków bankowych czy udzielanie kredytów.

Natomiast art. 4 § 1 pkt 7 Kodeksu spółek handlowych²⁷⁶ inaczej definiuje instytucję finansową, w tym kredytową. Należy zaznaczyć, iż obie definicje zostały sformułowane do otrzymania wąskiego znaczenia, sztywnie wyznaczonego na gruncie przepisów prawa zawartych w ustawach, a tym samym nie można traktować ich w obszarze uniwersalnym za kompletną definicję instytucji kredytowej. W celu wyznaczenia uniwersalnego spektrum definicji należy jej się przyjrzeć pod względem wykładni systemowej i funkcjonalnej.

Kryterium systemowe opiera się na wyznaczonej ramami prawnymi organizacji rynku finansowego, które doprecyzowane zostały poprzez zakres zadań Komisji Nadzoru Finansowego, który to organ na podstawie art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym jest właściwy w sprawach nadzoru nad podmiotami funkcjonującymi na tym rynku²⁷⁷. Konkludując, według kryterium systemowego do instytucji finansowych – kredytowych, należeć będą podmioty, które to funkcjonują na rynku finansowym na podstawie przepisów ustawy o nadzorze, przez co podlegają bezpośredniemu nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

Najlepszym sposobem do zdefiniowania „instytucji kredytowej” wydaje się skorzystanie z wykładni funkcjonalnej, która to kwalifikuje w/w pojęcie jako podmioty, których przedmiotem działalności jest operowanie zasobami finansowymi, inaczej wydatkowanie a także gromadzenie środków pieniężnych – świadczenie usług finansowych.²⁷⁸

W celu zdefiniowania pojęcia instytucji kredytowej, wyjście od pojęcia instytucji finansowej jest zasadne z uwagi na fakt, iż w literaturze przeważa pogląd, że instytucja kredytowa nie jest podmiotem odmiennym od instytucji finansowej, a stanowi jedynie jej szczególny rodzaj, który posiada zezwolenie na dokonywanie wszystkich bądź jedynie wybranych usług zastrzeżonych dla działalności bankowych.²⁷⁹ Można jednakże przyjąć korzystając z szerszego rozwinięcia pojęcia instytucji finansowej, przedstawionego powyżej, że występują określone kryteria wynikające z wykładni formalnej, przedmiotowej czy ekonomicznej precyzujące i odróżniające pojęcie instytucji finansowej od kredytowej gdzie z pomocą przychodzi prawo unijne a zwłaszcza dyrektywy bankowe.²⁸⁰ Dyrektywa bankowa

²⁷⁶ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz. U., Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).

²⁷⁷ Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. 2006, Nr 157, poz. 1119 z późn.zm.).

²⁷⁸ B. Rutkowski, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe jako instytucje finansowe*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 45/2, 289–297, 2011.

²⁷⁹ E. Fojcik – Mastalska, *Instytucja finansowa i instytucja kredytowa w projekcie nowelizacji Prawa bankowego*, Prawo Bankowe, nr 5, s. 20.

²⁸⁰ Directive 2000/12/#C od European Parliament and Council amending Directive 2000/12/EC relating to taking up and pursuit of the business credit of institutions, O.J., nr L 275, z dnia 27 października 2000 r.

w swoim art. 1 ust. 5 wprost wskazuje, że „instytucja finansowa oznacza przedsięwzięcie innego niż instytucja kredytowa” a także w ustępie 1 mówi o dokładnym przedmiocie działalności kredytowej, odmiennej od finansowej, który stanowi, iż przedmiotem tym jest przyjmowanie od osób fizycznych, a także prawnych wkładów pieniężnych lub innych środków podlegających zwrotowi oraz udzielanie kredytów na własny rachunek. Tym samym ustawodawca unijny przyjął wykładnię przedmiotową, a nie podmiotową w celu wyróżnienia instytucji kredytowej, nie wymienia konkretnych podmiotów i skupia się na wykonywanej działalności przez te podmioty.

Przekładając niniejszą wykładnię na grunt prawa polskiego można wymienić takie instytucje kredytowe jak:

- banki,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe (SKOK),
- pośrednicy finansowi wykonujący czynności na rzecz banków,
- instytucje i firmy pożyczkowe.

W aktywności instytucji pośrednictwa finansowego prowadzących działalność operacyjną w Polsce największy udział miały i wciąż mają banki, które szczycą się największym zaufaniem konsumenta z uwagi na unormowania prawne określone w prawie bankowym. Banki też mają największą wiedzę o znaczeniu należności trudnych gospodarstw domowych.

Analizując stan zagrożonych kredytów konsumpcyjnych instytucji kredytowych przed i po wdrożeniu zmian prawnych dotyczących egzekucji należności trudnych można stwierdzić, że ukształtował się on w 2015 roku (roku po wprowadzeniu zmian prawnych) na poziomie z końca 2014 r. (marginalny wzrost o 19 mln zł, tj. o 0,1%), choć ich udział w portfelu uległ obniżeniu (z 12,7% na koniec 2014 r. do 12,0% na koniec 2015 r.). Również spłacalność kredytów nie uległa większym zmianom. Należy jednak mieć na uwadze, że relatywnie korzystne obserwacje w znacznym stopniu wynikają z kontynuacji sprzedaży części portfela „złych” kredytów lub przeniesienia ich do ewidencji pozabilansowej (w 2015 r. w ramach tych operacji banki wyksięgowały z bilansu kredyty o łącznej wartości około 4,8 mld zł). Gdyby nie to zjawisko to stan kredytów zagrożonych uległby zwiększeniu. Dodatkowo zmniejszeniu udziału kredytów zagrożonych sprzyjał wzrost akcji kredytowej prowadzący do obniżenia udziału kredytów zagrożonych i opóźnionych w spłacie. Jakość portfela pozostałych kredytów dla gospodarstw uległa pogorszeniu (stan kredytów zagrożonych wzrósł o 0,7 mld zł, tj. o 7,0%, a ich udział w portfelu z 10,5% na koniec 2014 r. do 10,7% na koniec 2015 r.). Przyrost kredytów zagrożonych wystąpił głównie w obszarze kredytów na działalność bieżącą drobnych przedsiębiorstw (o 0,6 mld zł), a w mniejszym stopniu w obszarze kredytów inwestycyjnych (o 0,1 mld zł) oraz na finansowanie nieruchomości (o 0,1 mld zł).²⁸¹

Następny podmiot na rynku wierzytelności stanowią spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe. W przeciwieństwie jednakże do banków spółdziel-

²⁸¹ Raport o sytuacji banków w 2015 roku, KNF, dostęp: 18.01.2022.

czych, które to oferują swoje produkty finansowe zarówno udziałowcom, jak i osobom trzecim, postronnym, SKOK-i mogą świadczyć usługi jedynie swoim członkom. Należy jednakże podkreślić, iż działalność kas nie podlega ograniczeniom regionalnym, dzięki czemu utworzyły szeroko rozbudowaną sieć dystrybucji, obejmującą całe terytorium Polski²⁸². Organizacja SKOK obejmuje – poza kasami oszczędnościowo-kredytowymi – również takie podmioty jak towarzystwa ubezpieczeń na życie i majątkowych, towarzystwo funduszy inwestycyjnych czy też formę prowadzącą działalność leasingową.²⁸³ Cechą charakterystyczną kas oszczędnościowo-kredytowych jest utrzymywanie ujemnej luki finansowania, co oznacza iż kasy prowadzą działalność kredytową i udzielają pożyczek z depozytów członkowskich nie korzystając z zasilania na rynku międzybankowym.²⁸⁴ Istotnym aspektem w zakresie funkcjonowania SKOK jest zmiana przepisów, a mianowicie Ustawy o SKOK²⁸⁵, w której to do wejścia w życie 27 października 2012 roku nowych regulacji prawnych członkami SKOK mogły być tylko i wyłącznie osoby fizyczne. Należy jednakże jeszcze raz podkreślić, iż w wypadku SKOK najważniejszy jest aspekt spółdzielczy, gdyż celem działania SKOK-ów jest świadczenie usług tylko i wyłącznie swoim członkom, co zdecydowanie różni te instytucje od wspomnianych w pracy banków, których priorytetowym celem jest osiąganie zysku dla swoich właścicieli poprzez oferowanie usług finansowych podmiotom zewnętrznym.

Pozycja SKOK na rynku bankowości detalicznej jest jednakże silniejsza, niż mogłoby wynikać z zestawienia danych dotyczących sumy bilansowej kas z analogicznymi danymi dla całego sektora bankowego. Relacja pożyczek udzielonych członkom SKOK do należności sektora bankowego od gospodarstw domowych ukształtowała się na poziomie 4,2%, jednakże pożyczki udzielone ze środków SKOK stanowiły równowartość aż 53,6% należności banków spółdzielczych od tej grupy klientów.²⁸⁶ Udział natomiast kredytów na cele mieszkaniowe w bankach spółdzielczych i SKOK był znacznie niższy (odpowiednio: 16,9% i 46,3% kredytów udzielonych osobom fizycznym). Pozycja SKOK na rynku kredytów konsumpcyjnych jednakże wręcz odwrotnie, była silniejsza.

Kolejną instytucję kredytową stanowią, wspominani już, pośrednicy finansowi w formie instytucji pożyczkowych. Należy zaznaczyć, iż pomimo niższej popularności od innych podmiotów kredytowych, charakteryzują się znaczną przewagą w zakresie minimalizowania kosztów transakcyjnych, redukowaniu skutków negatywnej selekcji oraz hazardu moralnego²⁸⁷ oraz sprawowaniu funkcji transforma-

²⁸² G. Ancyparowicz, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-rozliczeniowe na rynku bankowości detalicznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 16, Szczecin, 2009.

²⁸³ Ibidem.

²⁸⁴ J. Ossowski, *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, charakterystyka, rozwój, otoczenie*, Biblioteka Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź”, Sopot, 2007.

²⁸⁵ Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. 2012, poz.855).

²⁸⁶ Dane sektora bankowego, KNF 2018, dostęp: 18.01.2022.

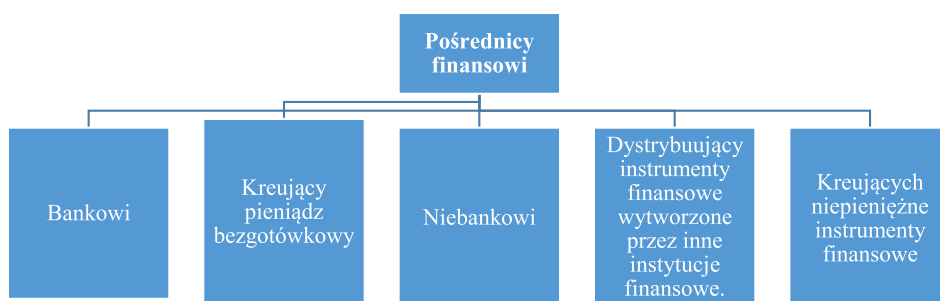
²⁸⁷ G.J. Benston, C.W. Smith, *A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, Journal of Finance, 1976, Vol. 31, No. 2.

cyjnej w równoważeniu popytu na kapitał z podażą kapitału o innej strukturze zarówno ilościowej, jak i jakościowej.²⁸⁸ Pośrednictwo finansowe nie jest środowiskiem homogenicznym, a na rynku usług finansowych występuje znaczne zróżnicowanie w zakresie posiadanych informacji i umiejętności poznawczych przez klienta.

3. Rola różnych form pośredników finansowych na rynku finansowania zwrotnego gospodarstw domowych

Pośredników finansowych można więc zdefiniować w zakresie szerokim, jak i wąskim – w ujęciu szerokim ma za zadanie doprowadzić do zawarcia umowy pomiędzy pośrednikiem w ujęciu wąskim jakim jest np. bank a klientem, jednocześnie nie będąc stroną transakcji. Natomiast pośrednik finansowy w zakresie wąskim, kreując instrumenty finansowe jest również stroną tejże relacji.²⁸⁹

Dodatkowo pośredników finansowych można podzielić na kategorie zobrazowane na rysunku 12.2.



Rysunek 12.2 Podział pośredników finansowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Waliszewski K., *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia 51.4, 2017.

Kolejny podmiot na rynku wierzytelności i instytucji kredytowych, często zaliczany jako dział pośredników finansowych to instytucje pożyczkowe, które udzielają pożyczek z kapitału własnego i nie podlegają nadzorowi KNF, a regulacjom organów takich jak Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów czy Generalny Inspektor Informacji Finansowej. Ich rola na rynku kredytowym dopiero ulega petryfikacji,

²⁸⁸ K. Waliszewski, *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2016.

²⁸⁹ K. Waliszewski, *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce w: Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia 51.4, 2017.*

a pomimo rozwoju sektora *shadow banking* w ostatnich czasach, to badania ich dotyczące jeszcze nie ugruntowały się.²⁹⁰ Problem ten, podobnie jak problem zadłużenia gospodarstw domowych, wynika z braku dostępności do informacji dotyczących całego rynku, jak i oficjalnych statystyk, statystyki i badania działania firm pożyczkowych, które zazwyczaj stanowią prywatne bazy dostępu i wykonywane są na zlecenie danej firmy pożyczkowej. Dodatkowo nie pomaga sytuacja prawna, która zezwala na funkcjonowanie takowych podmiotów bez wymogu posiadania pełnej licencji nadzoru, możliwości sprawdzenia kompetencji tychże podmiotów. Od lipca 2017 r. funkcjonuje prowadzony przez KNF rejestr instytucji pożyczkowych. Jedynym sposobem analizy działalności firm pożyczkowych na polskim rynku jest przyjrzenie się poszczególnym bazom danych takich jak GUS czy KNF i wyciągnięcie wniosków z ich raportów, które to także nie zobrazują w całości tejże działalności. Przeglądając dane dotyczące działalności firm pożyczkowych w 2015 roku po wycofaniu BTE można dostrzec, że najszybciej rozwinął się sektor pożyczek sprzedawanych przez Internet, gdzie osiągnął on 5,1 mld złotych.²⁹¹ Dane te wynikały z efektu regulacji, które to spowodowały zwiększenie kwot pożyczek i wydłużenie okresów spłaty, a także fakt, iż udzielanie pożyczek o niskim nominale przez pośredników finansowych stało się nieopłacalne. Rola instytucji pożyczkowych będzie się zmieniać z uwagi na wzrost wolumenu sprzedaży i zainteresowania regulatora uporządkowaniem procesów kredytowania gospodarstw domowych w Polsce.



Rysunek 12.3 Wartość i dynamika roczna sprzedaży pożyczek pozabankowych.

Źródło: <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/oblezenie-firm-pozyczkowych-polacy-biora-coraz-wyzsze-kwoty/c8djs6s> dostęp: 18.01.2022.

²⁹⁰ B. Moshinsky, J. Brundsen, *Financial Stability Board Regional Consultative Group for the Americas Report on Shadow Banking in the Americas*, 2012, dostęp: 18.01.2022.

²⁹¹ Promeritum, *Magazyn Związku Firm Pożyczkowych*, nr 2, <https://pzip.pl/komunikaty-prasowe-zfp/2015/2/5/promeritum-kwartalnik-pozabankowego-sektora-poyczkowego> dostęp: 18.02.2022.

Reasumując, w rozdziale został ukazany dokładny podział instytucji finansowych, instytucji kredytowych w różny sposób oddziałujących w procesach kredytowania na sytuacje ekonomiczną gospodarstw domowych, które to często kierowane chęcią zmiany statusu życiowego zaciągają zobowiązania we wskazanych instytucjach, jednakże bez podstawowej wiedzy w zakresie finansów lub swoich możliwości, co może powodować pojawienie się narastających problemów finansowych w warunkach prawnych bardziej sprzyjających zaciąganiu kredytów trudnych.

Podsumowanie

Problematyka zarządzania należnościami trudnymi w odniesieniu do gospodarstw domowych stanowi skomplikowane zagadnienie ze względu na fakt jej zależności od stopnia dojrzałości instytucjonalnej systemu kredytowego, stanu wiedzy konsumentów, czynników behawioralnych, ale też funkcjonujących regulacji prawnych. Interdyscyplinarne podejście w zakresie badawczym pozwala przede wszystkim na poznanie relacji konsumentów kredytów i instytucji kredytowych, szczególnie przy uwzględnieniu nurtów ekonomii behawioralnej, która zaznacza, iż człowiek pomimo swojej racjonalności jest narażony na działanie określonych bodźców zewnętrznych determinujących jego decyzję. Należy również zaznaczyć, iż duży wpływ na zadłużenie gospodarstw domowych mają czynniki społeczne i uwarunkowania kulturowe, aspiracje, wychowanie oraz podejście do pieniądza, a co za tym idzie do kredytu.

Na podstawie przeprowadzonych badań dokonanych na potrzeby tego opracowania można więc stwierdzić, iż takie czynniki ekonomiczne jak nadmierny konsumpcjonizm, życie ponad stan może doprowadzać do zjawiska pętli zadłużenia – nadmiernego zadłużania się, co w końcowym efekcie w przypadku braku spłaty należności będzie prowadzi do ich egzekucji w postępowaniu przymusowym odzyskania długu. Tym samym potwierdzone zostało, że istnieją specyficzne warunki ekonomiczne i prawne, które wpływają na skalę i jakość zadłużania polskich gospodarstw domowych z tytułu udzielanego finansowania zwrotnego, a które mogą mieć wpływ na zmniejszenie skuteczności egzekwowania należności trudnych, co może wtórnie powodować narastanie pętli złych długów gospodarstw domowych.

Prewencyjna funkcja właściwych regulacji egzekucyjnych w tym zakresie mogłaby przeciwdziałać narastaniu należności trudnych (konsumenckich) po odpowiednim dopasowaniu i ujednoliceniu regulacji prawnych w zakresie egzekucji w przyszłości, szczególnie w związku z poszerzającą się grupą podmiotów oferujących pożyczki i kredyty gospodarstwom domowym. Współczesne gospodarstwa domowe dalekie są w swoich wyborach od założeń człowieka racjonalnego podejmującego wybory zgodnie ze swoim własnym interesem w ujęciu obiektywnym. Instytucjonalne rozwiązania w postaci upadłości konsumenckiej, efektywnej i transparentnej egzekucji należności trudnych mają zwiększać z jednej strony

poczucie bezpieczeństwa, ale również poczucie odpowiedzialności dłużnika za swoje decyzje finansowe. Pojawienie się nowych form pośredników finansowych, w tym firm pożyczkowych, jest również czynnikiem wzmagającym potrzebę bardziej precyzyjnego uregulowania narzędzi przeciwdziałających narastaniu złych długów gospodarstw domowych.

Rozdział 13

Bogusław Półtorak, Nikola Woźniak

KONSEKWENCJE EKONOMICZNE ZMIAN W TRYBIE EGZEKUCJI NALEŻNOŚCI TRUDNYCH BANKÓW OD GOSPODARSTW DOMOWYCH NA PRZYKŁADZIE PKO BP S.A. ORAZ MBANK S.A.

Wstęp

Kredytowanie przez banki potrzeb gospodarstw domowych pozwala na realizację wielu uzasadnionych potrzeb konsumpcyjnych, potrzeb mieszkaniowych i potrzeb aspiracyjnych. W procesach kredytowania pojawiać się może jednak sytuacja braku spłaty należności kredytowej w wymaganym terminie i pojawiania się zjawiska narastania należności trudnych w systemie bankowym. Duże znaczenie w ich dochodzeniu jeszcze do niedawna miały szczególne uprawnienia banków w zakresie dochodzenia spłaty poprzez realizację Bankowego Tytułu Egzekucyjnego (BTE). Zmiany w przepisach egzekucyjnych doprowadziły do zniesienia części narzędzi bankowych o szczególnym znaczeniu w trybie egzekucji i tym samym mogą mieć wpływ na kondycję finansową i wyniki finansowe banków komercyjnych. Celem opracowania jest więc ustalenie związków pomiędzy zmianami w regulacjach prawnych z zakresu egzekucji a wynikami działalności bankowej na wybranych przykładach.

W związku z powyższym sformułowano pytanie badawcze, czy zmiana uwarunkowań regulacyjnych w Polsce przeprowadzona w latach 2015 i 2018 mogła doprowadzić do pogorszenia wyników finansowych banków komercyjnych?

W rozdziale wykonano badanie metodą *case study* polegające na porównaniu kredytowania oraz egzekucji należności bankowych przez banki komercyjne PKO BP S.A. oraz mBank S.A. w roku 2015, który to był przełomowy w zakresie zmian przepisów dotyczących bankowych tytułów wykonawczych oraz w roku 2018 będącym rokiem zmian przepisów postępowania egzekucyjnego. Wyżej wskazane banki zostały wybrane ze względu na odmienny okres działalności na polskim rynku, a także pozycję rynkową, gdzie mBank S.A. na tym rynku jest bankiem o krótszym stażu i średniej wielkości udziałem w rynku, w porównaniu do banku PKO BP S.A., który jest liderem bankowości detalicznej.

W opracowaniu posłużono się literaturą przedmiotu oraz wykorzystano dane pochodzące z Biura Informacji Kredytowej, Związku Banków Polskich, raportów banków komercyjnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

1. Zmiana uwarunkowań regulacyjnych egzekucji kredytów gospodarstw domowych udzielanych przez banki

W celu analizy wpływu zmian regulacji prawnych w zakresie egzekucji należności na efektywność spłacania zobowiązań przez polskie gospodarstwa domowe wybrano rok 2015 oraz 2018, w których to latach doszło do kluczowych zmian w zakresie regulacji egzekucyjnych. Do roku 2015 do innych orzeczeń, ugód i aktów zaliczany był w postępowaniu egzekucyjnym należności bankowych bankowy tytuł egzekucyjny (BTE). BTE mógł być podstawą egzekucji po nadaniu mu przez sąd klauzuli wykonalności, która to nadawana była niezwłocznie – nie później niż w terminie 3 dni od dnia złożenia wniosku wierzyciela – banku o nadanie klauzuli wykonalności.²⁹²

W celu wszczęcia postępowania egzekucyjnego bank musiał także przedstawić pisemne oświadczenie kredytobiorcy o dobrowolnym poddaniu się egzekucji, które to kredytobiorca składał w momencie podpisania umowy kredytowej – w przeciwnym wypadku nie otrzymałby on umowy kredytu.²⁹³ Dzięki bankowemu tytułowi egzekucyjnemu banki mogły skutecznie i w bardzo szybkim terminie wszczynać poprzez komornika sądowego postępowania egzekucyjne przeciw swoim dłużnikom, gdyż sąd wydawał klauzulę wykonalności bez zwykłego postępowania sądowego, sąd jedynie sprawdzał rutynowo dokumentację sprawy przedstawioną przez bank. Należy jednakże zaznaczyć, iż roszczenie egzekwowane na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego musiało wynikać bezpośrednio z operacji czekowych bądź wekslowych.²⁹⁴

Wyrokiem z dnia 14 kwietnia 2015 r. Trybunał Konstytucyjny²⁹⁵ uznał za niezgodne z art. 32 ust. 1 Konstytucją RP przepisy art. 96 ust. 1 i art. 97 ust. 1 ustawy z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, natomiast jednocześnie odroczył utratę przez nie mocy do 1 sierpnia 2016 r. w celu niewywoływania nadmiernego chaosu w systemie prawnym. Trybunał w uzasadnieniu orzeczenia wskazał na charakter bankowego tytułu egzekucyjnego, który to stawiał bank na pozycji dominującej jako "sędziego" w swej sprawie, podczas gdy zarówno bank, jak i kredytobiorca powinni mieć równą pozycję. Godził on w zasadę równego traktowania, wyrażoną

²⁹² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, art. 97 (Dz.U. 2017.0.1876).

²⁹³ Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, Warszawa 2005, s. 263.

²⁹⁴ K. Frączkiewicz, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Promotor Kraków, Kraków 2008, s. 39.

²⁹⁵ Wyrok TK z dnia 14 kwietnia 2015 roku, sygn. akt P 45/12, Biuro Trybunału Konstytucyjnego Zespół Orzecznictwa i Studiów, kwiecień 2015.

w art. 32 ust. 1 Konstytucji RP.²⁹⁶ Nierówność ta jednakże nie istniała tylko na płaszczyźnie podmiotów bank i kredytobiorca, ale również powstała w relacjach między bankiem będącym wierzycielem a innymi wierzycielami danego dłużnika, którzy ze względu na swój charakter prawny nie mieli możliwości uzyskania takiego tytułu wykonawczego.

Bank i kredytobiorca stanowią strony stosunku o charakterze prywatnoprawnym, z czego wynika, iż z samego założenia podmioty danego stosunku prawnego charakteryzują się, a wręcz powinna im zostać zapewniona autonomia woli, w tym przede wszystkim równość stron. Natomiast w przypadku postępowania egzekucyjnego prowadzonego na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego to równouprawnienie podmiotów zostało zachwiane przez nadużywanie swej pozycji przez bank. Bank, jak zostało powyżej wspomniane, uzyskiwał tytuł egzekucyjny z pominięciem merytorycznego rozpoznania sprawy, w tym nie musiał nawet uprzedzać dłużnika o wystąpieniu do sądu w celu nadaniu owemu tytułowi klauzuli wykonalności – dłużnik w ten sposób został całkowicie wykluczony z procedury postępowania klauzulowego, a możliwość jego obrony ograniczona jedynie została do zastosowania art. 840 i następnych Kodeksu postępowania cywilnego regulujących postępowanie przeciwegzekucyjne.²⁹⁷ Należy przy tych rozważaniach zaznaczyć, iż ciężar dowodu oraz ponoszenie opłaty sądowej zostało przerzucone na dłużnika, który wręcz mógł nawet nie wiedzieć, iż postępowanie zostało przeciwko niemu wszczęte, a tym samym bank jako wierzyciel został wyposażony w środek niejako o charakterze nadrzędnym, ponieważ takowe postępowanie sądowe swym charakterem bardziej przypominało postępowanie administracyjne, w którym to organ administracji publicznej określa autonomicznie obowiązki danej strony. Co do zasady banki stanowią podmioty należące do gałęzi prawa prywatnego, które prowadzą działalność gospodarczą, w swym pojęciu nastawione są na osiąganie zysku. Jednakże ich napędzająca rynek rola nie może w żaden sposób degradować innych podmiotów stosunków rynkowych, w tym zabronione winno być usprawiedliwianie w zakresie banku jako wierzyciela posiadającego tak istotne uprawnienia w stosunku do swoich dłużników.

W swym orzeczeniu, Trybunał Konstytucyjny, jednakże nie pozbawił banku możliwości dochodzenia swych roszczeń, jedynie ograniczył – wyrównał jego prawa co do innych stron postępowania oraz w swoim uzasadnieniu wyróżnił, iż bank jako wierzyciel posiada wiele możliwości zabezpieczenia swoich zobowiązań jak np. weksel, który może stać się podstawą do wydania nakazu zapłaty określonego przez przepisy Kodeksu postępowania cywilnego.²⁹⁸ Banki po dniu 1 sierpnia 2016 roku – po wejściu w życie zakazu wydawania bankowych tytułów egzekucyjnych – właśnie po ten środek jakim jest nakaz zapłaty zaczęły sięgać.

²⁹⁶ Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, art.32 ust. 1 (Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483).

²⁹⁷ Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, art. 804 (Dz.U. 2018 poz. 1460).

²⁹⁸ Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, art. 491 i art. 492. (Dz.U. 2018 poz. 1460).art. 491 i art. 492.

Zgodnie z 485 par. 3 Kodeksu postępowania cywilnego²⁹⁹ banki mogą dochodzić swych roszczeń na podstawie wyciągu z jego ksiąg, które to rozwiązanie stanowi najtańszą i najwygodniejszą metodę dla banku wszczynającego postępowanie. Nakaz zapłaty jest orzekany w postępowaniu nakazowym, przy którym nie jest wymagane wszczęcie rozprawy oraz uprawnienia do natychmiastowego zajęcia m.in. pensji dłużnika. Dłużnik, który pragnie się od takowego nakazu odwołać, czyli zgłosić zarzuty powinien wpięrow uiszczyć do kasy sądu kwotę w wysokości 3,75% spornej kwoty, co w rzeczywistości w większości przypadków nie ma miejsca, gdyż kwota sporna wynika z zaciągniętego przez kredytobiorcę kredytu, który opiewa na wysokie sumy. Mając na uwadze te rozważania, można uznać, iż wycofanie bankowych tytułów egzekucyjnych wyrządziło jeszcze większą krzywdę i nierówność w stosunkach pomiędzy wierzycielem-bankiem a dłużnikiem-kredytobiorcą niż pozostawienie ich w obiegu lub wręcz stosunki te powinny podlegać jeszcze większemu rygorowi, w tym zakazem używania przez banki powinien zostać objęty również nakaz zapłaty czy też winno się w tych relacjach stosować inny, innowacyjny, a zarazem wprowadzający równość między podmiotami stosunku prawnego środek.

Dodatkowo należy zaznaczyć, iż pomimo tego, że w roku 2019 istniał zakaz wystawiania bankowych tytułów egzekucyjnych, to wciąż w obrocie występują takowe tytuły egzekucyjne wystawione przez 2015 rokiem i z których bank wciąż może swoje należności egzekwować, w szczególności, że każde oznaczenie kosztowe przez komornika tytułu wykonawczego powoduje jego przedłużenie na kolejne 10 lat. Wielu dłużników nie posiadało również wiedzy, iż termin wykonalności wystawionego bankowego tytułu wykonawczego wynosi 3 lata, więc niemożliwe było prowadzenie postępowania egzekucyjnego np. w 2019 roku na podstawie takowego tytułu, gdyż upłynął termin jego przydatności.

Temat funkcjonowania Bankowych Tytułów Egzekucyjnych był wielokrotnie poruszany na komisjach sejmowych jeszcze przed wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego w 2015 roku, jednakże dyskusja odnośnie BTE zaostriżyła się już po wspomnianym wyroku w 2018 roku, kiedy to szczecińska spółka powołując się na art.4011 Kodeksu Postępowania Cywilnego wystąpiła do Sądu o wznowienie postępowania z danym bankiem. Sytuacja ta dotyczyła postępowania egzekucyjnego obejmującego cały majątek spółki, które toczyło się na podstawie Bankowego Tytułu Egzekucyjnego opatrzonego w klauzulę wykonalności, który to tytuł został wydany już po wyroku Trybunału, jednakże jeszcze w trakcie obowiązywania zakwestionowanych przepisów prawa bankowego. Sprawę rozstrzygnął Sąd Najwyższy, który po przychyleniu się do argumentacji występującej także w sprawie radcy Prokuraturii Generalnej RP stwierdził, iż wznowienie postępowania w sprawach z zakresu BTE jest niedopuszczalne i z tego też powodu Sąd Najwyższy nie wydał uchwały, ale sędzia SN wyraził w uzasadnieniu postanowienia zdanie, że wyrok Trybunału nie może być podstawą do wznowienia postępowania, tak jak

²⁹⁹ Ibidem, art. 485 par. 3.

wyrok uznający konstytucyjność bez tego ograniczenia – od daty zapoczątkowującej obowiązywanie zaskarżonych przepisów.³⁰⁰

Przyglądając się nowelizacji przepisów Kodeksu Postępowania Cywilnego w 2019 roku istotny aspekt w kontekście Bankowych Tytułów Egzekucyjnych ma zmiana art. 788 par. 1 k.p.c. dotycząca przejścia uprawnień na nabywcę tytułu egzekucyjnego. Kierując się postanowieniami Sądu Najwyższego należy stwierdzić, iż na podstawie BTE zaopatrzonego w klauzulę wykonalności może być prowadzona jedynie egzekucja na rzecz banku, a nie na rzecz innej osoby³⁰¹ oraz dopuszczalne jest jedynie nadanie klauzuli wykonalności tytułowi egzekucyjnemu wystawionemu przez bank, który nabył od innego banku objętą tym tytułem wierzytelność wynikająca z czynności bankowej.³⁰² Zgodnie natomiast z art. 11 Ustawy Zmieniającej postępowanie w sprawie o nadanie klauzuli wykonalności BTE wszczęte i niezakończone przed dniem wejścia w życie tejże ustawy podlega umorzeniu, z zastrzeżeniem ustępu 2, który to stwierdza, iż jeżeli przed dniem wejścia w życie tejże ustawy wydano postanowienie w przedmiocie nadania klauzuli wykonalności BTE dalsze postępowanie w sprawie o nadanie klauzuli wykonalności toczy się według przepisów dotychczasowych, a BTE, któremu nadano klauzulę wykonalności na podstawie dotychczasowych przepisów zachowuje moc tytułu wykonawczego także po dniu wejścia w życie ustawy tj. 27 listopada 2015 roku. Interpretując powyższe przepisy można wysnuć wniosek, iż intencja ustawodawcy jest oczywista – wyjątkowo zachowują moc tylko tytułu, na które nadano klauzulę wykonalności w dotychczasowych granicach podmiotowych. Przyjęta w doktrynie wykładnia przepisów zmieniających prawo bankowe w związku z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego ma na celu całościowe usunięcie instytucji bankowego tytułu egzekucyjnego z polskiego porządku prawnego. Przeciwnie stanowisko prowadziłoby natomiast do wniosku, iż bankowy tytuł egzekucyjny opatrzony klauzulą wykonalności pod rządami dawnego prawa stanowi bez żadnych ograniczeń czasowych podstawę uproszczonego dochodzenia roszczeń przez bank nie tylko przeciwko danej osobie, przeciwko której sąd nadał klauzulę wykonalności, lecz także przeciwko jej następcom prawnym oraz na rzecz banków – nabywców wierzytelności i sukcesorów pod tytułem ogólnym. Efekt taki w istocie przekreśliłby skuteczność wspomnianego wielokrotnie wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 14 kwietnia 2015 r.. Należy zauważyć, iż do przejścia uprawnień w toku winno się podchodzić z dużą ostrożnością i ograniczyć się jedynie do przypadków sukcesji uniwersalnej – wartością nadrzędną jest w takowej sytuacji interes obu stron i ekonomia procesowa.

³⁰⁰ <https://www.rp.pl/W-sadzie-i-urzedzie/306069941-BTE-nie-wzruszy-nawet-wyrok-TK.html>; dostęp 18.01.2022.

³⁰¹ Postanowienie SN z 4 marca 2009 r., IV CSK 422/08.

³⁰² Uchwała SN z dnia 16 marca 2006 roku, III CZP 4/06.

2. Zakres zaciągania kredytów oraz pożyczek przez polskie gospodarstwa domowe

Powody zaciągania kredytów oraz pożyczek przez polskie gospodarstwa domowe są zróżnicowane, a w aspekcie np. nurtu ekonomii behawioralnej mogą być wywoływane jeszcze takimi emocjami jak chęć zaimponowania otoczeniu przez jednostkę, potrzebą sezonową, aspiracjami. Dodatkowo wyróżnienie danego produktu przez instytucje kredytowe może powodować silniejsze bodźce i chęć skorzystania gospodarstwa domowego z tego przedmiotu.

Wyróżnić można więc na rynku dla gospodarstw domowych kredyty hipoteczne, kredyty na pokrycie codziennych wydatków konsumpcyjnych, ale również kredyty sezonowe przeznaczone na wyjazdy wypoczynkowe bądź na przygotowania świąt. Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez GUS w 2018 roku, osoby w wieku pomiędzy 36 a 59 rokiem życia zadłużone były na 28,5 mld złotych, co przewyższa wynik z 2006 roku o 8,5 mld.³⁰³ Natomiast, jak wynika z danych BIK, w grupie 15,2 mln dorosłych kredytobiorców przeważają kobiety (51,5%). Najwięcej kredytów zaciągają osoby w wieku 35–44 lat, jednak największe opóźnienia w spłacie rat kredytowych odnotowują najmłodsi do 24 roku życia. Przeważający udział wartościowy na tle wszystkich rodzajów zaciągniętych kredytów w Polsce mają zobowiązania na cele mieszkaniowe, których to w 2018 roku było 2,29 mln na łączną wartość pozostającą do spłaty w wysokości 408,21 mld zł (co stanowi 70% łącznej wartości kredytów do spłaty).³⁰⁴

Kolejno aż 48% wszystkich czynnych zobowiązań kredytowych stanowią kredyty konsumpcyjne, za które BIK przyjmuje łącznie kredyty ratalne i gotówkowe – w 2018 roku było ich 13,19 mln na kwotę do spłaty wynoszącą 152,11 mld zł (co stanowi 26% łącznej wartości kredytów do spłaty).³⁰⁵

Przeterminowane zobowiązania kredytowe i pozakredytowe w drugim kwartale 2018 roku zwiększyły się o niecałe 0,64 mld zł, czyli ponad trzykrotnie mniej niż w pierwszych miesiącach tego roku. Liczba niesolidnych dłużników zwiększa się rokrocznie, gdyż dłużnicy nie dokonują spłat motywując swoje zachowanie takimi powodami jak choroba czy brak zarobków (Rysunek 13.1.).

Dodatkowo jak pokazują dane z połowy 2019 roku uzyskane przez BIK dotyczące roku 2018 kwota 35, 43 mld złotych przypadała na należności kredytowe (Tab. 13.1.).

Wśród powyżej wskazanej liczby dłużników dominują mężczyźni, gdyż stanowią oni 61,5 % dłużników, a w przypadku kategorii wiekowej pierwszeństwo przypada osobom w wieku od 35 do 44 lat, gdyż należy do tej grupy 706,9 tysięcy dłużników.³⁰⁶

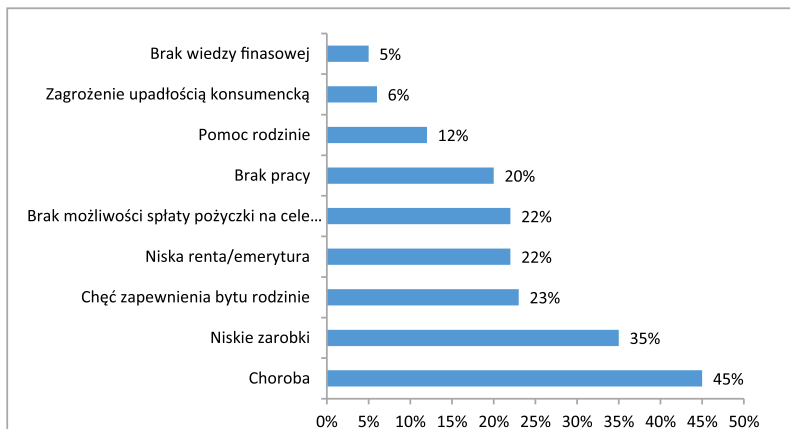
Dodatkowo można wskazać, jak pisał D. Ariely w swoich pracach, iż motywacja dłużników do zaciągania pierwszych i kolejnych kredytów wynika m.in. z braku

³⁰³ Dane statystyczne pochodzące z GUS z 2018 roku.

³⁰⁴ Dane statystyczne pochodzące z BIK z 2018 roku.

³⁰⁵ Dane statystyczne pochodzące z BIK z 2018 roku.

³⁰⁶ Baza Biura Informacji Kredytowej 2018 rok.

**Rysunek 13.1.** Motywy niespłacania należności przez dłużników w 2018 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BIG InfoMonitor z 2018 roku.

Tabela 13.1. Liczba zobowiązań kredytowych oraz pozakredytowych w 2018 r. w Polsce

	LICZBA DŁUŻNIKÓW	KWOTA ZALEGŁOŚCI	ŚREDNIA ZALEGŁOŚĆ NA OSOBĘ
POZAKREDYTOWE	2 203 458	41,22 mld zł	18 708 zł
KREDYTOWE	1 180 988	35,43 mld zł	29 997 zł
OGÓŁEM	2 796 054	76,65 mld zł	27 413 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru Dłużników BiG InfoMonitor i baza Biura Informacji Kredytowej.

„namacalności” pieniądza.³⁰⁷ Klasycznym przykładem wyżej ukazanej tezy jest istnienie i używanie kart kredytowych przez dłużników, które to powodują wzrost konsumpcji oraz spadek oszczędności.³⁰⁸ Raport Związku Banków Polskich z 2018 roku ukazał, iż zdecydowanie wzrósł obrót bezgotówkowy z udziałem kart

³⁰⁷ D. Ariely, *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Harper 2009.

³⁰⁸ Ukazując konsekwencję nadmiernego kredytowania gospodarstw domowych należy odnieść się do kredytów subprime, popularnych w Stanach Zjednoczonych w 2007 roku, których to nadmierna popularność doprowadziła do kryzysu gospodarczego w 2008 roku. Kredyty subprime charakteryzują się tym, iż są udzielane kredytobiorcom o niskiej zdolności kredytowej, najczęściej pod zakup nieruchomości, uważane za kredyty hipoteczne gorszej jakości. Wzrost poziomu dostępności kredytów przyczynił się do zwiększenia popytu na nieruchomości i podniesienia ich cen. Międzynarodowy Fundusz Walutowy określa kredyt subprime jako udzielany kredytobiorcy, którego charakteryzuje przynajmniej jedna z poniżej wskazanych cech:

- zła historia kredytowa wynikająca z opóźnień w spłacie bądź niewypłacalności,
- słaby scoring kredytowy lub wysoki poziom wskaźnika *debt-to-income* DTI (powyżej 50%),
- brak bądź niepełna historia kredytowa.

o różnym charakterze a dynamika wzrostu kart debetowych i kredytowych w latach 2007– 2017 wynosiła aż 145,3%.³⁰⁹

Zjawisko zadłużania się gospodarstw domowych jest niewątpliwie związane z funkcjonowaniem w warunkach gospodarki rynkowej oraz istniejącym równoległym procesem konsumpcji. Jednorazowe czy też stale pojawiające się potrzeby wywierają wpływ na zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych dynamizując bądź hamując rozwój gospodarczy³¹⁰. Zjawisko nadmiernego kredytowania wynika z dążenia konsumenta do ciągłego zaspokajania wszelakich potrzeb przy jednoczesnej maksymalizacji efektu „zadowolenia”, „spełnienia”, często ponad swój stan majątkowy.³¹¹ Tym samym gospodarstwa domowe zamiast korzystać z dochodów własnych czy też oszczędności ulegają impulsowi i sięgają po alternatywne środki, jakimi są kredyty konsumpcyjne udzielane przez określone instytucje finansowe.³¹²

Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych powoduje oprócz kosztów w znaczeniu finansowym również, tak samo istotne, koszty społeczne, w tym wykluczenie społeczne. Niniejsze zjawisko, zwane także marginalizacją społeczną, należy definiować jako ograniczone uczestnictwo w danym porządku społecznym wraz z ograniczeniem dostępu do podstawowych instytucji i funkcji tego porządku; w przypadku wykluczenia finansowego głównie do rynku konsumpcji – rynku *consumer finance*.³¹³ Utrudnienie to wynika z decyzji podjętych przez członków gospodarstw domowych z uwagi na zmianę ich stylu życia czy też z powodu uzyskiwania dochodów zmniejszających a wręcz uniemożliwiających im uczestnictwa w procesach związanych z konsumpcją. Poprzez pogłębienie złej sytuacji materialnej zmniejsza się poziom uczestnictwa gospodarstwa w statystycznych działaniach podejmowanych przez innych obywateli określonego społeczeństwa.³¹⁴

W wypadku upadłości konsumenckiej można wyróżnić dwa modele: amerykański *fresh start* (bankructwo tzw. „na życzenie”, bezgranicznie tolerancyjne systemy oddłużania) oraz kontynentalny europejski *earned fresh start* (bankructwo i oddłużanie dla uczciwych dłużników, którzy w stanie zadłużenia znaleźli się w związku z nagłą sytuacją życiową).³¹⁵ Wspólnym mianownikiem powyższych modeli jest ograniczanie dostępu do upadłości konsumenckiej przy jednoczesnej

³⁰⁹ Raport Związku Banku Polskich, marzec 2018 r.

³¹⁰ Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja*, PWE, Warszawa 2002.

³¹¹ A. Dąbrowska, *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania* (w:) *Konsument i konsumpcja we współczesnym świecie*, M. Janoś-Kresło, B. Mróz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Wydanie I, Warszawa 2006.

³¹² T. Zalega, *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wyd. Wydziału Zarządzania UW, Wydanie I, Warszawa 2008.

³¹³ K. W. Frieske, *Marginalność społeczna*, (w:) *Encyklopedia socjologii, praca zbiorowa*, tom 2, Oficyna Naukowa, Warszawa 2000.

³¹⁴ B. Szopa, *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.

³¹⁵ W. Szpringer *Kredyt konsumencki i upadłość konsumencka na rynku usług finansowych UE*, Wyd. ABC, Warszawa, 2005.

ocenie moralności płatniczej dłużnika (zapobieganie hazardowi moralnemu i lekkomyślnemu zadłużaniu się na koszt społeczeństwa), stosowanie instytucji upadłości konsumenckiej do pasywnego zadłużenia, wynikającego z obiektywnych okoliczności (nie zawinionych przez uczciwego konsumenta).³¹⁶

3. Analiza kredytowania gospodarstw domowych na podstawie danych banku PKO BP S.A. oraz mbank S.A. w 2015 i 2018 roku w aspekcie egzekucji należności – studium przypadku

Dane zgromadzone przez Komisję Nadzoru Finansowego ukazały, iż wartość ogólna zobowiązań gospodarstw domowych w Polsce w 2018 roku wyniosła 708,4 mld złotych, a prawie 2/3 tejsze kwoty przypada na kredyty hipoteczne w kwocie 421,4 mld złotych.³¹⁷ Analizując te dane w kontekście postępowania egzekucyjnego i zadłużenia polskich gospodarstw domowych w tejsze kategorii można zauważyć, iż w ciągu ostatnich dziesięciu lat gospodarstwa te zwiększyły aż trzykrotnie wartość zaciągniętych kredytów.

W niniejszym przykładzie zostały wzięte pod uwagę przy analizie porównawczej największy bank detaliczny funkcjonujący na rynku polskim bank PKO BP S.A. oraz bank średniej wielkości mBank S.A., aby zobrazować efektywność egzekwowania należności kredytowych i poddać wyżej wymienione banki porównaniu, co prowadzić będzie do pytania badawczego jakoby zmiany przepisów w 2015 i 2018 roku mogłyby wpłynąć na egzekucję bankowych należności wobec polskich gospodarstw domowych i tym samym na wyniki finansowe banków.

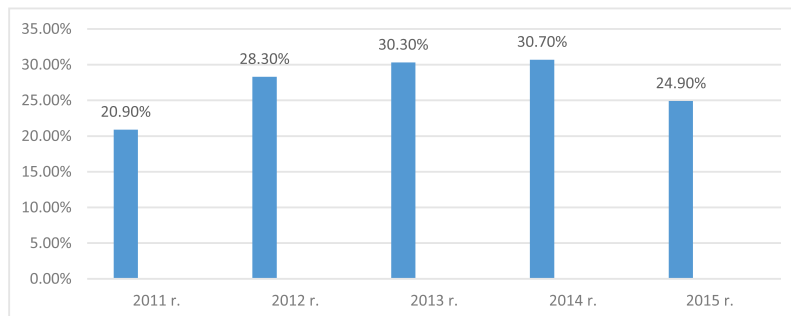
Bank PKO BP szczególnie w reakcji na zmiany warunków spłaty mieszkaniowych kredytów denominowanych w CHF i zmiany w regulacjach egzekucyjnych podjął działania mające na celu zminimalizowanie strat z punktu widzenia ewentualnych ich egzekucji.³¹⁸

Zgodnie ze sprawozdaniem finansowym banku PKO BP S.A. bank ten w 2015 roku zmienił proces kredytowania segmentu korporacyjnego i inwestycyjnego, w tym bank wdrożył usprawnienia w zakresie bieżącego monitorowania portfela kredytowego. Ocenę ryzyka zgodnie z nowym modelem wykonują jedynie komórki oceny ryzyka kredytowego. Jednocześnie w procesie podejmowania decyzji kredytowych dla tych klientów wdrożono model dwuosobowego podejmowania decyzji przez przedstawicieli komórek biznesowych i komórek oceny ryzyka kredytowego.

³¹⁶ W. Szpringer, *Upadłość konsumencka. Inspiracje z rozwiązań światowych i rekomendacje dla Polski CeDeWu*, Warszawa, 2006.

³¹⁷ Dane pochodzące z raportu Komisji Nadzoru Finansowego z 2018 roku, dostęp: 19.01.2022.

³¹⁸ Przegląd strategii oraz wyniki finansowe PKO Banku Polskiego za 2015 rok, Warszawa 2016, dostęp: 19.01.2022.



Rysunek 13.2. Udział banku PKO BP S.A. w nowej sprzedaży kredytów mieszkaniowych w latach 2011–2015.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2015 rok, Warszawa 2016, dostęp : 19.01.2022.

W 2015 roku w banku wdrożono także rozwiązania aplikacyjne i proceduralne usprawniające proces pomiaru utraty wartości ekspozycji kredytowych i przychodu odsetkowego. Rozwijano wykorzystywane metody kalkulacji odpisów i rezerw, w tym metodykę szacowania parametrów portfelowych, z odpowiednim uwzględnieniem portfela przejętego w 2014 roku banku i przejętego w 2015 roku portfela SKOK.³¹⁹

Z punktu widzenia postępowania egzekucyjnego jednym z ważniejszych wskaźników znajdujących się w sprawozdaniu finansowym jest udział kredytów i pożyczek z rozpoznaną utratą wartości dla banku. Ukazuje on w jakiej wysokości kredyty zostają spłacane przez kredytobiorców, które spłaty są skuteczne, a które kredyty warto by było sprzedać jako wierzytelności, gdyż nie są one spłacane przez dłużników (tabela 13.2).

Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości PKO Banku Polskiego SA w portfelu kredytowym brutto wyniósł 6,4% na dzień 31 grudnia 2015 roku i w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2014 roku spadł on o 0,3 p.p. Wskaźnik pokrycia kredytów z rozpoznaną utratą wartości dla PKO Banku Polskiego SA wyniósł 63,0% na dzień 31 grudnia 2015 roku w porównaniu do 61,0% na dzień 31 grudnia 2014 roku.

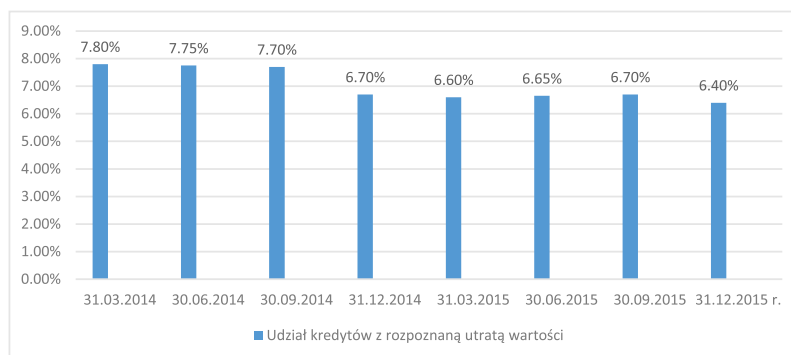
Pod wpływem rosnącego oprocentowania (wzrost marż nawet przed wprowadzeniem podatku bankowego), ostrzejszych wymogów dotyczących wskaźnika LTV i relatywnie niskiej atrakcyjności kredytu hipotecznego w warunkach obowiązywania dodatkowych obciążeń dla banków, mBank S.A. przewidział spadek dynamiki kredytów hipotecznych. Zrównoważyły jednak tą zależność szybsze wzrosty w segmencie kredytów konsumpcyjnych (weźmy pod uwagę chociażby wpływ realizacji rządowego programu 500+ na poprawę zdolności kredytowej), a także wysokie tempo wzrostu kredytów korporacyjnych.

³¹⁹ Przegląd strategii oraz wyniki finansowe PKO Banku Polskiego za 2015 rok, Warszawa 2016, dostęp: 19.01.2022.

Tabela 13.2. Struktura portfela kredytowego oraz utworzonych odpisów z tytułu utraty wartości ekspozycji kredytowych PKO BP S.A. (w mln PLN)

	31.12.2015	31.12.2014	Zmiana 2015/2014
Kredyty i pożyczki udzielone klientom			
Wyceniane według metody zindywidualizowanej	6 799,2	6 616,0	2,8%
ze stwierdzoną utratą wartości	4 972,2	5 138,1	-3,2%
bez stwierdzonej utraty wartości	1 826,9	1 477,9	23,6%
Wyceniane według metody portfelowej	7 552,3	7 209,9	4,7%
Wycenianie według metody grupowej (IBNR)	182 091,3	171 258,9	6,3%
Kredyty i pożyczki udzielone – brutto	196 442,7	185 084,8	6,1%
Odpisy na ekspozycję wyceniane według metody zindywidualizowanej	(2 630,5)	(2 599,2)	1,2%
ze stwierdzoną utratą wartości	(2 617,8)	(2 583,4)	1,3%
Odpisy na ekspozycję wycenianą według metody portfelowej	(4 713,0)	(4 322,7)	9,0%
Odpisy na ekspozycję wycenianą według metody grupowej (IBNR)	(546,7)	(605,4)	-9,7%
Odpisy – razem	(7 890,2)	(7 527,2)	4,8%
Kredyty i pożyczki udzielone – netto	188 522,4	177 577,6	6,2%

Źródło: Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2015 rok, Warszawa 2016, dostęp: 19.01.2022.

**Rysunek 13.3. Udział kredytów i pożyczek z rozpoznaną utratą wartości dla PKO BP S.A. oraz wskaźnik ich pokrycia odpisami w latach 2014–2015.**

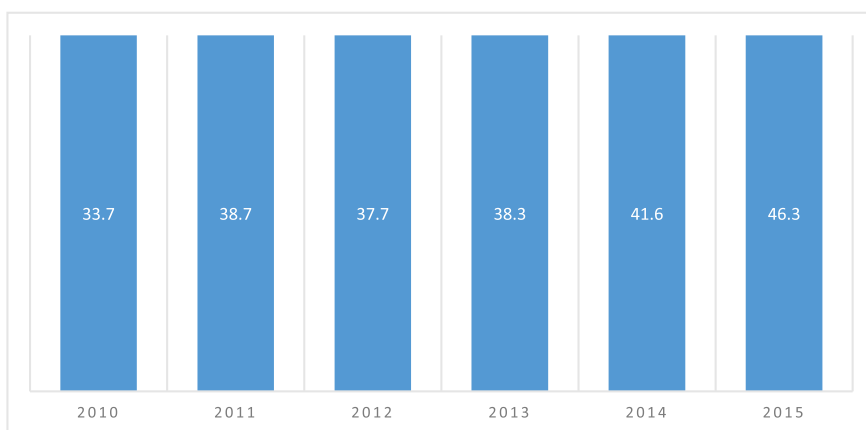
Źródło: Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2015 rok, Warszawa 2016, dostęp: 20.01.2022.

Na koniec 2015 roku odpisy netto z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek w Grupie mBanku wyniosły 102,6 mln zł. W porównaniu z poprzednim kwartałem były one niższe o 8,4 mln zł, tj. 7,6%.

Wolumen kredytów udzielonych klientom indywidualnym w mBank S.A. wzrósł w relacji do końca III kwartału 2015 roku o 877,3 mln zł, tj. 1,9%, do poziomu 46 258,7 mln zł.

Tabela 13.3 prezentuje sprzedaż kredytów w banku mBank S.A. w analizie kwartalnej, przy czym zostały również przedstawione zmiany kwartalne w procencie, jak i zmiany roczne.

W celu wykazania zależności pomiędzy zwiększającym się zadłużeniem gospodarstw domowych w sferze kredytów mieszkaniowych, w tym hipotecznych, a wycofaniem z obiegu bankowych tytułów wykonawczych, oraz zmniejszeniem terminów przedawnienia zobowiązań, których to efekty jak zostało wspomniane już wyżej, będą możliwe do ukazania dopiero w nadchodzących latach, poniżej została przedstawiona analiza elementów sprawozdania finansowego banku PKO BP S.A. i mBank S.A. z 2018 roku. Rok 2018 był rokiem kluczowym dla zmian w zakresie regulacji prawnych egzekucji zobowiązań z uwagi na nie tylko wymie-



Rysunek 13.4. Kredyty brutto ogółem mBank S.A. (w mld zł) w latach 2010 – 2015.

Źródło: Skonsolidowany raport finansowy banku mBank S.A. za rok 2015, dostęp: 20.01.2022.

Tabela 13.3. Sprzedaż kredytów w banku mBank S.A. w latach 2014–2015

Kredyty w mln zł	31.12.2014	30.09.2015	31.12.2015	Zmiana kwartalna	Zmiana roczna
Kredyty hipoteczne	30 540, 1	32 908,5	33 473,4	1,7%	9,6%
Kredyty niehipoteczne	7 985,9	8 784,0	8 871,3	1,0%	11, 1%

Źródło: Skonsolidowany raport finansowy banku mBank S.A. za rok 2015, dostęp : 20.01.2022.

nione już zmiany terminów przedawnień, ale także zmiany całkowite w zakresie ustaw o kosztach komorniczych czy samych komornikach, będących egzekutorem bankowych należności.

Od 2018 roku zostały zmienione standardy co do klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych, w tym nowy model, którym jest Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 9 (MSSF 9) na nowo wyznaczający oczekiwane straty kredytowe w celu obliczenia odpisów z tytułu utraty wartości, co istotne jest w stosunku do tej pracy, gdyż pozwala na określenie zadłużenia z tytułu kredytów, a tym samym daje możliwość oszacowania liczby niesolidnych dłużników i oceny czy zadłużenie z tego tytułu uległo powiększeniu bądź zmniejszeniu. Zmiana jaką wprowadza MSSF 9 polega na rozpoznaniu i pomiarze utraty wartości w oparciu o koncepcję strat oczekiwanych, a nie jak było to dotychczas – koncepcji strat poniesionych.

Działając na powyższych zasadach bank PKO BP S.A. w 2018 roku uwzględnił posiadane zabezpieczenia spłaty ekspozycji kredytowych przy równoczesnym szacowaniu oczekiwanej spłaty kredytu.

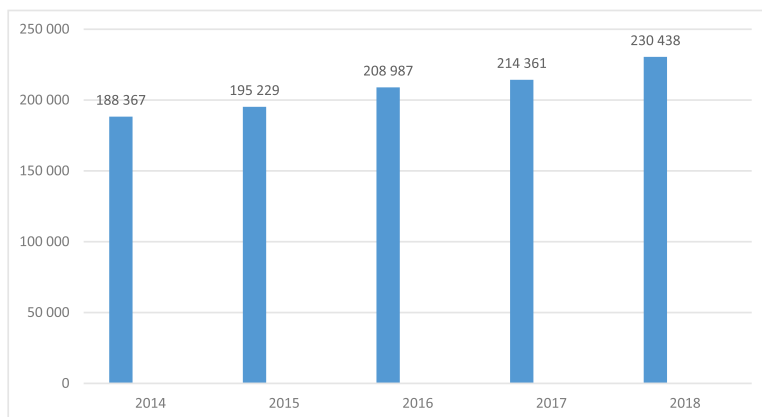
Bank PKO BP S.A. w 2018 roku poddał analizie strukturę portfela kredytów mieszkaniowych względem poziomów LTV (ang. *Loan to Value*), który to wskaźnik określa stosunek kwoty kredytu do wartości zabezpieczenia (wartości nieruchomości) – im wyższy wskaźnik LTV tym mniejszy jest wymagany wkład własny przez bank.

Tabela 13.4. Struktura portfela kredytów mieszkaniowych grup według LTV w banku PKO BP S.A. w roku 2017 i 2018

Struktura portfela kredytów mieszkaniowych grupy według LTV	31.12.2018	31.12.2017
0%-40%	20,72%	19,07%
41%-60%	26,06%	22,72%
61%-80%	38,55%	33,80%
81%-90%	10,25%	16,21%
91%-100%	1,95%	4,02%
Powyżej 100%	2,50%	4,18%
Razem	100,00%	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2018 rok*, dostęp : 20.01.2022.

Poniższy wykres przedstawia finansowanie udzielone klientom banku PKO BP S.A. w latach 2014–2018 i jak można zauważyć, najwięcej środków zostało przyznane klientom w 2018 roku, co ukazuje tendencję polskich gospodarstw domowych do coraz częstszego zadłużania.



Rysunek 13.5. Finansowanie udzielone klientom banku PKO BP S.A. w latach 2014–2015 (w mld zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2018 rok*, dostęp : 20.01.2022.

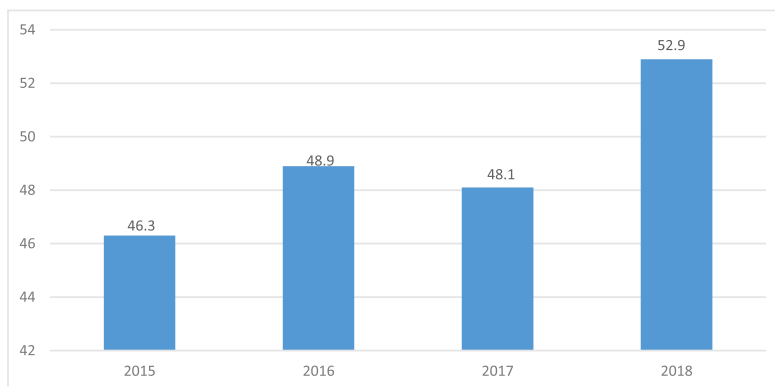
Dodatkowo z danych pochodzących ze sprawozdania finansowego banku PKO BP S.A. wynika, iż 2018 roku 26,1% spośród wszelkich kredytów stanowiły kredyty mieszkaniowe, przy czym w 2015 liczba ta wynosiła 25,5 %, jednakże należy zwrócić uwagę, iż 2015 liczba sprzedanych kredytów hipotecznych wynosiła najmniej na przestrzeni lat 2014–2018, bowiem było 24,9% a w 2018 roku liczba ta wynosiła 28,9 %, co może być oznaką pokłosa zakazu prowadzenia egzekucji z należności bankowych na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego – banki wcześniej w celu zabezpieczenia spłaty kredytu zaczęły udzielać coraz więcej kredytów hipotecznych.

Zostały już wspomniane zmiany w przepisach, w tym zakaz prowadzenia egzekucji z bankowych tytułów egzekucyjnych, jednakże należy także zaznaczyć, iż w roku 2019 zostały wprowadzone nowe zasady i ograniczenia dotyczące leasingu operacyjnego środków transportu osobowego, co znacznie wpłynęło na akcję kredytową w 2018 roku w mBanku. Przedsiębiorcy analogicznie obawiający się nadchodzących zmian zaczęli korzystać z coraz większej liczby umów leasingu oraz kredytów w celu skorzystania z obowiązujących w tamtym czasie mniej rygorystycznych niż w kolejnym roku przepisów.

Warto zaznaczyć, iż na koniec 2018 roku największy udział w strukturze aktywów Grupy mBanku miały kredyty i pożyczki udzielone klientom (65,0%). Wartość kredytów i pożyczek netto na koniec 2018 roku wyniosła 94722,6 mln zł.

Analizując powyższe dane należy stwierdzić, iż wzrost kredytów i pożyczek w 2018 roku występował ogólnie w bankach, która to mogła być między innymi wynikiem spodziewanego zaostrzenia polityki kredytowej w konsekwencji wzrostu ryzyka kredytowego związanego z zakazem emitowania przez bank bankowych tytułów egzekucyjnych oraz zmniejszenia się okresu przedawnienia zadłużenia obowiązującego od 2019, jednakże ustanowione już w 2018 roku.

Banki zachowały jednak prawo do skorzystania z egzekucji nieruchomości dłużnika bez znaczenia na wysokość zadłużenia, co zazwyczaj w praktyce egze-



Rysunek 13.6. Kredyty brutto ogółem (w mld zł) udzielone przez mBank S.A. w latach 2015–2018.

Źródło: Skonsolidowany raport finansowy banku mBank S.A. za rok 2018, dostęp : 20.01.2022.

kucyjnej stanowi pewnego rodzaju katalizator w stosunku dla zachowania dłużnika, który w obawie przed utratą domu dokonuje dobrowolnych wpłat na poczet należności, co spowodowało, że akcja kredytowa na rynku mieszkaniowym nie miała dodatkowych ograniczeń związanych z nowym wymiarem ryzyka prawnego.

Podsumowanie

Podsumowując przedstawione wyniki analizy banków PKO BP S.A. oraz mBank S.A. w zakresie udzielania i egzekwowania zobowiązań w roku 2015 i 2018 można stwierdzić związek zmian regulacji prawnych w niniejszych latach na zaciąganie i spłacanie zobowiązań przez polskie gospodarstwa domowe. Należy jednakże zauważyć, że w przytoczonym studium przypadku nie brano pod uwagę innych czynników, w tym takich jak wpływ stopy procentowej i czynników makroekonomicznych, co może być przedmiotem odrębnych badań w zakresie oceny skali wpływu poszczególnych czynników regulacyjnych na wyniki finansowe banków.

Problematyka przedstawiona w niniejszym opracowaniu miała za zadanie ukazanie zakresu zmian regulacji prawnych w powiązaniu z efektywnością i skutecznością egzekucji zobowiązań polskich gospodarstw domowych, co przedstawia *case study* dotyczący należności bankowych. Można stwierdzić, że zmiana regulacji miała wpływ na rozmiar akcji kredytowej oraz zakres ściągальności należności trudnych. Egzekucja należności bankowych w latach 2015 i 2018 uległa wielu zmianom regulacyjnym, a w szczególności ważny wpływ na nią miał wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 14 kwietnia 2015 roku, gdy zniesiona została możliwość wystawiania bankowych tytułów egzekucyjnych, stanowiących podstawę do egzekwowania swych należności przez bank w krótkim okresie czasu, bez oczekiwania na wydanie tytułu egzekucyjnego przez sąd. Kolejny czynnik stanowiło także zmniejszenie dochodzenia roszczeń przez banki z tytułu niespłaconych kredytów mieszkaniowych oraz hipotecznych, w tym szczególnie wzmożonych

postępowania egzekucyjnych mających swoje źródło w braku spłaty kredytów walutowych wziętych przez kredytobiorców we franku szwajcarskim na skutek gwałtownego zmiany kursu walutowego CHF w podanym okresie.

Kolejnym argumentem potwierdzającym hipotezę badawczą jest wzmocnienie pozycji dłużnika w stosunku do wierzyciela – w szczególności banku – poprzez liczne zmiany przepisów prawa jak wspomniane powyżej, ale w tym także nowelizacja prawa upadłościowego znacząco związana z postępowaniem egzekucyjnym, która to weszła w życie w marcu 2020 roku. W tejże nowelizacji ustawodawca zrezygnował z badania przez sąd na etapie postępowania o ogłoszenie upadłości kwestii zawinienia przez dłużnika w doprowadzeniu do stanu niewypłacalności, co oznacza, iż każdy dłużnik może taką upadłość ogłosić.

Konsekwencją braku możliwości egzekwowania należności bankowych przez te instytucje może być przede wszystkim zmniejszona liczba udzielanych kredytów, czyli zwiększenie wymagań na jakich potencjalny kredytobiorca będzie mógł dany kredyt uzyskać i tym samym ograniczenie dla konsumentów dostępności kredytów.

Kolejnym rozwiązaniem zwiększającym efektywność egzekucji mogłoby stanowić uszczelnienie, czy wręcz zaostrzenie przepisów Kodeksu Postępowania Cywilnego, jak i Ustawy o Komornikach Sądowych, które to nadawałyby komornikowi więcej narzędzi pozwalających na egzekucję należności, czy też zwiększenie opłat komorniczych w celu prewencyjnym – jak zostało ukazane, dłużnicy nie korzystają z możliwości szybszego spłacania zadłużenia przy mniejszej opłacie egzekucyjnej, tym samym można wysnuć wniosek, iż podwyższenie tych opłat bądź zastosowanie innych środków jakimi dysponuje sąd, jak stosowanie grzywny, czy też kary ograniczenia wolności w postaci prac społecznych mogłoby wywołać pewną przymusowość i doprowadzić do regularnego spłacania zobowiązań dłużnika w ślad za większą penalizacją zjawiska złych długów. Takie rozwiązania jednak wymagałyby jednoczesnego udrożnienia upadłości konsumenckiej dla osób popadających w pętlę długu z przyczyn losowych.

Reasumując, w celu ograniczenia działań prowadzących do w/w scenariusza należałoby wprowadzić rozwiązania, regulacje, które by wzmogły kontrolę nad należnościami trudnymi polskich gospodarstw domowych. Jednym z nich mogłoby być zwiększenie edukacji osób zaciągających zobowiązanie w zakresie negatywnych skutków powodujących brak spłaty zadłużenia, wdrożenie instytucji kuratora finansowego (np. w formie nowych zadań komorników) lub rozszerzenie działalności funduszy poręczeniowych, co mogłoby na wzór innych krajów znormalizować w większym zakresie relacje konsumentów i kredytodawców.

Rozdział 14

Katarzyna Kochaniak

AKTYWNOŚĆ GOSPODARSTW DOMOWYCH NA RYNKU KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH W LATACH 2016–2020

Wstęp

Lata 2016–2019 były okresem dobrych uwarunkowań makroekonomicznych i rynku finansowego, którym towarzyszyła ekspansywna polityka socjalna rządu. To wszystko miało istotne znaczenie dla ówczesnej sytuacji finansowej i zasobności majątkowej gospodarstw domowych w Polsce³²⁰. Przeciętny dochód rozporządzalny przypadający na osobę zwiększył się o 30,2%, podczas gdy przeciętne wydatki – o zaledwie 6,9%. W efekcie tego, blisko połowa gospodarstw domowych osiągnęła zdolność do pokrywania nieprzewidzianych wydatków bieżącymi dochodami. Powyższe zmiany sprzyjały zatem m.in. poprawie warunków mieszkaniowych, które nie dorównywały wówczas standardom większości krajów UE³²¹.

W 2020 roku, wprowadzone na skutek pandemii COVID-19 ograniczenia kontaktów personalnych i przemieszczania się wzmocniły przekonanie o kluczowym znaczeniu warunków mieszkaniowych dla komfortu życia³²². Obniżanie rynkowych stóp procentowych na skutek luzowania polityki pieniężnej NBP, przy nieznacznie pogorszonej sytuacji dochodowej gospodarstw domowych³²³, zwiększało atrakcyjność kredytów mieszkaniowych jako źródła finansowania transakcji zawieranych na rynku nieruchomości.

Niniejszy rozdział ma na celu ocenę aktywności gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020. Za ważną uznano także diagnozę ich ówczesnej sytuacji mieszkaniowej, jak również koniunktury rynku

³²⁰ GUS, 2017–2020, *Dochody i warunki życia ludności Polski* (Raporty z Badania EU-SILC 2016–2019), <https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/szukaj.html> (dostęp: 29.11.2021 r.).

³²¹ Eurostat, *Overcrowding rate by age, sex and poverty status – total population – EU-SILC survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho05a/default/table?lang=en (dostęp: 20.11.2021).

³²² K. Pogorzelski, 2020, *Sytuacja mieszkaniowa Polaków 2020. Dom jako miejsce pracy, nauki i odpoczynku – wyniki Finansowego Barometru ING*, https://www.ing.pl/_files/1xyqgai (dostęp: 12.02.2022).

³²³ NBP, 2021, *Raport o stabilności system finansowego*. Grudzień 2021, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf122021.pdf?v=2>, (dostęp: 2.02.2022); Eurostat, *Real GDP growth rate – volume*, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00115/default/table?lang=en> (dostęp: 10.02.2022).

kredytów mieszkaniowych, z identyfikacją czynników kształtujących na nim nie tylko popyt, lecz także podaż. Szczególną uwagę zwrócono na wprowadzane zmiany regulacyjne, które służyły wzmocnieniu ochrony gospodarstw domowych w relacjach z bankami oraz oddziaływały na warunki ich kredytowania. Przeprowadzone badanie miało zatem dostarczyć odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy w 2016 roku nieruchomości mieszkalne oraz finansujące je kredyty były ważnymi składnikami bilansów gospodarstw domowych w Polsce?
2. Czy w okresie objętym badaniem sytuacja mieszkaniowa gospodarstw domowych uległa poprawie?
3. Czy popyt gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe zwiększał się w analizowanym okresie? Jeżeli tak, to które czynniki determinowały jego zmiany?
4. Czy w okresie objętym badaniem banki dokonywały zmian w prowadzonej polityce kredytowej w zakresie kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych? Jeżeli tak, to które czynniki determinowały jej zmiany?
5. Czy tendencja wzrostowa wartości i liczby umów o kredyty mieszkaniowe, zawieranych przez gospodarstwa domowe z bankami, utrzymywała się w całym analizowanym okresie?

Należy podkreślić, że wyniki analizy aktywności gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020 mają nie tylko wartość poznawczą. Mogą one bowiem stanowić przyczynek do badań nad jej skutkami w obecnych warunkach, a zatem spodziewanego spowolnienia gospodarczego, podwyższonej inflacji i rosnących rynkowych stóp procentowych.

1. Nieruchomości i kredyty mieszkaniowe w bilansach gospodarstw domowych w 2016 roku

Analiza aktywności gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020 wymagała na wstępie weryfikacji roli nieruchomości i kredytów mieszkaniowych w kształtowaniu ich zasobności. Badanie ankietowe Euro-systemu pt. „Household Finance and Consumption Survey”³²⁴ z 2016 roku pozwoliło odnieść się do powyższej kwestii. Pochodzące z niego dane są ostatnimi dostępnymi dla Polski i wypełniają lukę informacyjną w zakresie szczegółowych składników bilansowych gospodarstw domowych (tabela 14.1).

W pierwszym roku okresu objętego badaniem, nieruchomości stanowiły kluczową pozycję w bilansach gospodarstw domowych. Aż 79,4% badanej populacji posiadało tzw. główne miejsce zamieszkania³²⁵. Należy podkreślić, że udział

³²⁴ EBC, 2017, *The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave*, Statistics Paper Series No 36/March.

³²⁵ Dla nieruchomości będących głównym miejscem zamieszkania mediana wyniosła 282,6 tys. zł w roku ankietowania.

Tabela 14.1. Składniki bilansu gospodarstwa domowego w badaniu ankietowym „Household Finance and Consumption Survey”

Aktywa	Pasywa
Aktywa rzeczowe: Główne miejsce zamieszkania (GMZ) Inna nieruchomość Pojazdy Przedmioty wartościowe Majątek z prowadzenia dział. gospodarczej Aktywa finansowe: Depozyty Fundusze inwestycyjne Akcje Obligacje Dobrowolne prog. emeryt. / Ubezpiec. na życie Inne aktywa finansowe Pozostałe należności	Kredyty mieszkaniowe: Kredyty mieszkaniowe pod GMZ Kredyty mieszkaniowe pod inną nieruch. Kredyty inne niż mieszkaniowe Pozostałe zobowiązania Majątek netto (suma aktywów – suma zobowiązań)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, 2018, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*. Raport z badania 2016 r., https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016-prezentacja.pdf (dostęp: 2.02.2022).

ten był jednym z najwyższych w zbiorowości krajów członkowskich UE (rysunek 14.2). Rzadszym składnikiem aktywów były natomiast inne nieruchomości³²⁶, które deklarowało 24,4% gospodarstw domowych. Warto dodać, że w badanej populacji udział głównego miejsca zamieszkania w łącznej wartości aktywów rzeczowych wyniósł 70,7%, zaś pozostałych nieruchomości – 12,3%.

Zarówno częstość występowania, jak i wartość obu typów nieruchomości były uwarunkowane poziomem dochodów gospodarstw domowych. Główne miejsce zamieszkania wyraźnie dominowało w strukturze aktywów rzeczowych mniej zamożnych. Z kolei udział innych nieruchomości zwiększał się wraz ze wzrostem dochodów.

Cechą, która istotnie różnicowała gospodarstwa domowe pod względem posiadania nieruchomości był także wiek respondenta. Młode gospodarstwa, z osobami referencyjnymi poniżej 35 lat, rzadziej wykazywały je w swoich aktywach, co wynikało z ich ograniczonego dostępu do kapitału (w tym kredytów

Główne miejsce zamieszkania to nieruchomość, w której gospodarstwo domowe mieszka większą część roku.

Por. EBC, 2021, *HFCs User Database Documentation Core and derived variables*. 2017 Wave, https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/hfcn/HFCS_2017_Wave_Core_and_Derived_Variables.pdf (dostęp: 1.01.2021).

³²⁶ Dla nieruchomości innych niż główne miejsce zamieszkania mediana wyniosła 150 tys. zł. Nieruchomości inne niż główna nieruchomość mieszkalna, takie jak domy, mieszkania, garaże, biura, hotele, inne obiekty komercyjne, gospodarstwa rolne, grunty itp. w kraju i za granicą. Por. EBC, 2021, *HFCs User Database Documentation Core and derived variables*. 2017 Wave, https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/hfcn/HFCS_2017_Wave_Core_and_Derived_Variables.pdf (dostęp: 1.01.2021).

bankowych). Gospodarstwa starsze, z osobami referencyjnymi w okresie aktywności zawodowej, częściej już deklarowały posiadanie głównego miejsca zamieszkania. Najwyższą przeciętną wartość miały jednak nieruchomości należące do respondentów tuż po okresie aktywności zawodowej, w wieku 64–74 lata. Gospodarstwa emerytów natomiast rzadziej posiadały główne miejsce zamieszkania, a ponadto częściej wskazywały niższe jego wartości, co mogło wynikać z potrzeby zamiany nieruchomości na skromniejszą.

Gospodarstwa domowe w Polsce wchodziły w posiadanie głównego miejsca zamieszkania przede wszystkim poprzez jego zakup (38%) i samodzielną budowę (ok. 23%). Część z nich wspomagala się przy tym kredytami bankowymi. Należy dodać, że transfery międzypokoleniowe w postaci darowizn (15%) i spadków (11%) także były ważnym sposobem pozyskiwania takich nieruchomości. W Polsce, tak jak w innych krajach post-komunistycznych, istotne znaczenie miało zwłaszcza (11%), polegające na ich nabywaniu od podmiotów publicznych, w trybie innym niż zakup po cenie rynkowej.

Sposoby wchodzenia w posiadanie głównego miejsca zamieszkania były powiązane z cyklem życia gospodarstw. W przypadku tych młodszych, reprezentowanych przez osoby w wieku do 44 roku życia, dominujące znaczenie miał zakup nieruchomości (ok. 50%), jak również spadki i darowizny (ponad 30%). Wśród starszych gospodarstw domowych częściej deklarowano samodzielną budowę (ok. 25%) oraz uwłaszczenie (w szczególności wśród osób powyżej 65 roku życia).

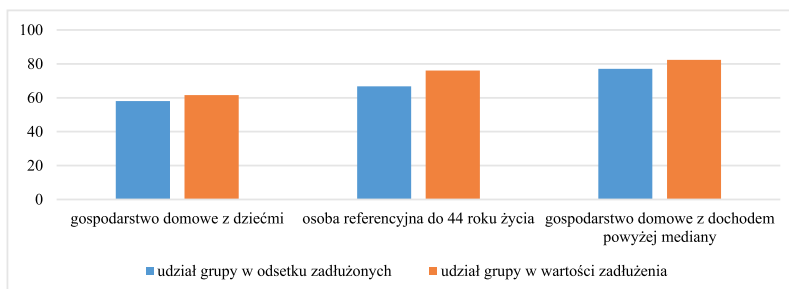
Odnosząc się do kredytów mieszkaniowych należy stwierdzić, że w 2016 roku zobowiązania z ich tytułu posiadało 14% badanej populacji, przy czym 12% finansowało nimi główne nieruchomości mieszkalne, zaś 2% – inne nieruchomości.

Kredyty mieszkaniowe stanowiły jednak największą pod względem wartości pozycję w całkowitych zobowiązaniach gospodarstw domowych (83,6%). Udział kredytów finansujących główną nieruchomość wyniósł 71,7% a pozostałych nieruchomości – 11,9%.

Posiadanie zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego było związane z cechami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych. Najczęściej zaciągały je bowiem gospodarstwa z ponadprzeciętnymi dochodami, reprezentowane przez osoby w wieku do 44 lat i posiadające dzieci (rysunek 14.1). Niskie prawdopodobieństwo finansowania nieruchomości kredytem dotyczyło natomiast gospodarstw mniejszych, w tym seniorów, o niskich dochodach i wykształceniu.

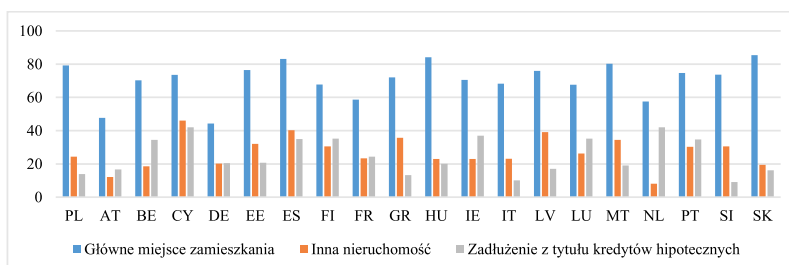
Należy jednak podkreślić, że krajowe gospodarstwa domowe rzadziej korzystały z kredytów mieszkaniowych niż rezydenci większości państw członkowskich UE³²⁷. Ponadto niższa była ich przeciętna kwota. Mediana tych kredytów wynosiła bowiem w Polsce równowartość 26,4 tys. EUR, przy 77,6 tys. EUR dla strefy euro. Relatywnie niski odsetek gospodarstw zadłużonych w bankach (niecałe 14%) należy uznać za cechę typową dla krajów o niższym poziomie dochodów i umiarkowanym stopniu rozwoju systemu finansowego (rysunek 14.2).

³²⁷ NBP, 2017, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*. Raport z badania 2016 r., https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 17.12.2021).



Rysunek 14.1. Udział (w %) wybranych grup gospodarstw domowych w całkowitym odsetku zadłużonych i całkowitej wartości zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 2.02.2022).



Rysunek 14.2. Udział (w %) gospodarstw domowych posiadających główną nieruchomość mieszkalną, inne nieruchomości oraz zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych, w populacjach krajów UE.

GMZ – Główne miejsce zamieszkania; IN – Inna nieruchomość; ZKH – Zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych; AT – Austria; BE – Belgia; CY – Cypr; DE – Niemcy; EE – Estonia; ES – Hiszpania; FR – Francja; FI – Finlandia; GR – Grecja; HU – Węgry; IE – Irlandia; IT – Włochy; LU – Luksemburg; LV – Łotwa; MT – Malta; NL – Holandia; PT – Portugalia; SI – Słowenia; SK – Słowacja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, 2017, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*. Raport z badania 2016 r., https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 17.12.2021).

Odnosząc się do majątku netto gospodarstw domowych należy podkreślić, że jego przeciętna wartość w 2016 roku, wynosząca 263,6 tys. zł³²⁸, kształtowała się pod silnym wpływem zarówno nieruchomości, jak i zadłużenia z ich tytułu. Istotne znaczenie nieruchomości należy tłumaczyć historycznie uwarunkowaną skłonnością Polaków do posiadania na własność mieszkania lub domu³²⁹, jak również dużą liczbą ośrodków metropolitalnych, z relatywnie wysokimi rynkowymi cenami nieruchomości.

³²⁸ NBP, 2017, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*. Raport z badania 2016 r., https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 17.12.2021).

³²⁹ Ibidem. Zjawisko to jest charakterystyczne dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie odsetek gospodarstw domowych będących właścicielami głównego miejsca zamieszkania wahał się od 74% do 85%.

2. Sytuacja mieszkaniowa gospodarstw domowych w Polsce w latach 2016–2020

Ogólny obraz sytuacji mieszkaniowej gospodarstw domowych może stwarzać iluzję dobrostanu, bowiem w latach 2016–2020 ponad 50% z nich mieszkało w budynkach wielorodzinnych, a pozostałe w domach jednorodzinnych, głównie wolnostojących³³⁰. W okresie objętym badaniem zwiększyła się przeciętna powierzchnia użytkowa lokalu mieszkalnego z 77,2 m² do 81,9 m².

Ponad 80% gospodarstw domowych posiadało nieruchomości mieszkalne na własność³³¹, przy czym ponad 70% z nich nie miało hipoteki obciążonej na rzecz banku. W latach 2016–2020 wzrosło znaczenie kredytów mieszkaniowych jako źródła finansowania nieruchomości. Należy dodać, że 15% gospodarstw zamieszkiwało lokale najmowane, ponosząc z tego tytułu opłaty niższe od rynkowych.

Bardziej precyzyjnego obrazu warunków mieszkaniowych gospodarstw domowych dostarczyły tzw. mierniki jakości przestrzeni życiowej³³². Zasygnalizowały one bowiem problem zbyt małych powierzchni lokali mieszkalnych w Polsce. W latach 2016–2020 tzw. wskaźnik przeludnienia kształtował się na poziomie zbliżonym do 40%, podczas gdy w zbiorowości krajów UE wynosił on zaledwie 15%³³³. Należy jednak podkreślić, że w analizowanym okresie jego poziom obniżył się o 6,5 p.p. Powyższy problem potwierdziła także inna z miar jakości, odnosząca się do przeciętnej liczby pomieszczeń przypadających na osobę w gospodarstwie domowym³³⁴. W latach 2016–2020, jej poziom w Polsce zwiększył się z 1,1 do 1,2,

³³⁰ GUS, 2017–2021, *Budżety gospodarstw domowych w 2016 r. – 2020 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2020-roku,9,15.html> (dostęp: 15.01.2022).

³³¹ Eurostat, *Distribution of population by tenure status, type of household and income group – EU-SILC survey*, <https://translate.google.pl/?hl=pl&sl=pl&tl=en&text=Distribution%20of%20population%20by%20tenure%20status%2C%20type%20of%20household%20and%20income%20group%20-%20EU-SILC%20survey&op=translate> (dostęp: 15.01.2022).

³³² Eurostat, *Dane statystyczne dotyczące mieszkalnictwa*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Housing_statistics/pl&oldid=498749#-Jako.C5.9B.C4.87_mieszka.C5.84 (dostęp: 12.02.2022).

Wskaźnik przeludnienia definiuje się jako odsetek ludności żyjącej w przeludnionym gospodarstwie domowym. Uznaje się, że osoba mieszkająca w przeludnionym gospodarstwie domowym nie dysponuje minimalną liczbą pokoi dostępnych dla gospodarstwa domowego, w zależności od wielkości gospodarstwa domowego, sytuacji rodzinnej i wieku jego członków.

³³³ Eurostat, *Overcrowding rate by age, sex and poverty status – total population – EU-SILC survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho05a/default/table?lang=en (dostęp: 20.11.2021).

³³⁴ Eurostat, *Average number of rooms per person by tenure status and dwelling type from 2003 onwards – EU-SILC survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_LV-HO03/default/table?lang=en&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho (dostęp: 20.11.2021). Pomieszczenie jest definiowane jako przestrzeń w lokalu mieszkalnym lub w pomieszczeniach mieszkalnych innych niż lokale mieszkalne, otoczona ścianami sięgającymi od podłogi do sufitu lub pokrycia dachu, lub co najmniej do wysokości 2 metrów nad

podczas gdy w krajach UE – z 1,6 do 1,7. Ponadto, wskaźnik głębokiej deprivacji mieszkaniowej informował o podwyższonym odsetku gospodarstw domowych w Polsce, zamieszkujących nieruchomości o bardzo niskim standardzie, zarówno pod względem wyposażenia, jak i stanu technicznego, w porównaniu z innymi krajami UE³³⁵.

3. Determinanty popytu i podaży na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020

Koniunktura na rynku kredytów mieszkaniowych była wypadkową popytu zgłaszanego przez gospodarstwa domowe oraz podaży kształtowanej przez banki.

O zmianach zachodzących w popycie na analizowane kredyty w latach 2016–2020 informowały wartości wskaźnika „BIK Indeks Popyt na Kredyty Mieszkaniowe”³³⁶. Dotyczy on bowiem dynamiki wartości kredytów wnioskowanych przez gospodarstwa domowe. Pomija przy tym zapytania o kredyty przewyższające 1 mln złotych oraz pochodzące od tego samego klienta detalicznego w kolejnych 90 dniach.

Na podstawie wartości powyższego indeksu można było stwierdzić, że od początku 2017 roku aż do wybuchu pandemii COVID-19 (z wyjątkiem maja 2019 roku), co miesiąc banki i SKOK-i przysyłały do Biura Informacji Kredytowej zapytania o kredyty mieszkaniowe na kwoty wyższe niż w analogicznych miesiącach roku wcześniejszego (rysunek 14.3). Tym samym, zainteresowanie gospodarstw domowych zadłużaniem się w bankach należało uznać za rosnące w powyższym okresie. Ów wzrost spowodowany był zarówno zmianami zachodzącymi w średniej kwocie wnioskowanego kredytu, jak i w liczbie składanych wniosków. Odmienne zmiany w popycie na kredyty mieszkaniowe wystąpiły natomiast z początkiem i końcem okresu objętego badaniem.

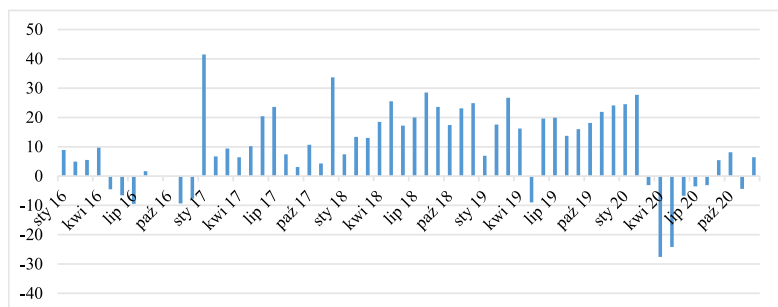
Powyższe zmiany w popycie gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe były uwarunkowane określonymi czynnikami. Do ich identyfikacji, wykorzystano wyniki kwartalnych badań ankietowych NBP, przeprowadzanych

ziemią, o rozmiarach wystarczająco dużych, aby pomieścić łóżko dla osoby dorosłej (co najmniej 4 metry kwadratowe i co najmniej 2 metry wysokości). Przejścia, werandy, hole, łazienki i toalety nie są liczone jako pokoje, nawet jeśli spełniają powyższe kryteria.

³³⁵ Eurostat, *Severe housing deprivation rate by age, sex and poverty status – EU-SILC survey*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_mdho06a/default/table?lang=en (dostęp: 5.12.2021).

Standard ten potwierdza tzw. wskaźnik głębokiej deprivacji mieszkaniowej, który definiuje się jako odsetek ludności mieszkającej w lokalu, który jest uważany za przeludniony, a jednocześnie wykazuje co najmniej jeden z mierników deprivacji mieszkaniowej. Deprivacja mieszkaniowa jest miarą słabych udogodnień i dotyczy np. lokali z przeciekającym dachem, bez wanny/prysznicy i toalety w pomieszczeniu, zbyt ciemnych.

³³⁶ BIK, <https://media.bik.pl/szukaj?q=BIK+Indeks+-+PKM> (dostęp: 20.02.2022).



Rysunek 14.3. Wartość BIK Indeks – Popyt na Kredyty Mieszkaniowe (w %), w latach 2016–2021.

*brak danych za wrzesień i październik 2016 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Biura Informacji Kredytowej, <https://media.bik.pl/szukaj?q=Indeks+> (dostęp: 10.02.2022).

wśród przewodniczących komitetów kredytowych największych banków w Polsce³³⁷. Zawierały one pytania dotyczące istotności czynników uznawanych w przeszłości za determinanty popytu, dając przy tym możliwość wskazywania innych, które mogły stać się ważne w badanym kwartale, ze względu na zaistnienie nadzwyczajnych okoliczności.

W latach 2016–2020, do najczęściej wskazywanych determinant popytu gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe należały (tabela 14.2):

- prognozowana sytuacja na rynku mieszkaniowym;
- zmiany sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych;
- zmiany warunków udzielania kredytów przez banki³³⁸.

Ponadto, w wybranych kwartałach znaczenie miały (tabela 14.2):

- zmiany kryteriów udzielania kredytów przez banki³³⁹;
- korzystanie przez gospodarstwa domowe z alternatywnych źródeł finansowania;
- zmiany w wydatkach konsumpcyjnych.

Warto dodać, że w okresie objętym badaniem zidentyfikowane zostały także inne czynniki warunkujące zmiany w popycie na kredyty mieszkaniowe (tabela 14.2; kolumna „I”). Były to:

- dostępność dopłat do zakupu nieruchomości finansowanych kredytem bankowym z rządowego programu „Mieszkanie dla Młodych” (była ona istotna do I kwartału 2018 roku; wyczerpanie puli środków sprzyjało spadkowi popytu, zaś uruchomienie nowej – jego wzrostowi);
- niepewność związana z pandemią COVID-19;

³³⁷ NBP, 2016–2020, *Sytuacja na rynku kredytowym*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?=/systemfinansowy/kredytowy.html> (dostęp: 10.01.2022).

³³⁸ Warunki udzielania kredytów to cechy umów kredytowych, uzgadniane przez banki i kredytobiorców, takie jak: marża odsetkowa, pozaodsetkowe koszty kredytu, maksymalna kwota, wymagane zabezpieczenia i maksymalny okres kredytowania.

³³⁹ Kryteria udzielania kredytów to ustalone przez banki minimalne standardy zdolności kredytowej, które muszą spełniać kredytobiorcy, by uzyskać kredyt.

- wzrost cen na rynku nieruchomości;
- poprawa sytuacji makroekonomicznej.

W tabeli 14.2, wskazany został kierunek oddziaływania powyższych czynników. Sprzyjanie spadkowi popytu oznaczone zostało jako „-”, a wzrostowi jako „+”. Należy zauważyć, że w 14 spośród 20 kwartałów objętych badaniem nastąpił wzrost popytu gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe. Jego spadek odnotowany został jedynie w 5 kwartałach, głównie w pierwszym i ostatnim roku okresu objętego badaniem. Najczęściej wzrostowi popytu sprzyjały: prognozowana sytuacja na rynku mieszkaniowym, poprawa sytuacji ekonomicznej gospo-

Tabela 14.2. Zmiany popytu gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe oraz ich determinanty, w latach 2016–2021

Okres	PKM	RM	WK	AŻF	SE	WUK	KUK	I
I kwartał 2016	W	+						+ !
II kwartał 2016	S	-	-			-	- !	+
III kwartał 2016	S	-		-		-	-	- !
IV kwartał 2016	W	+			+	+		+ !
I kwartał 2017	W	+			+	+	+	+ !
II kwartał 2017	W	+ !				+		
III kwartał 2017	W	+			+	+ !		+
IV kwartał 2017	S			- !	+			+
I kwartał 2018	W	+					+	+ !
II kwartał 2018	W	+ !			+ !			+
III kwartał 2018	W _n	+ !			+ !	+ !	-	+ !
IV kwartał 2018	W _n	+ !			+ !	+ !	-	+ !
I kwartał 2019	W	+ !			+	+		
II kwartał 2019	W	+ !			+			
III kwartał 2019	W	+			+			+ !
IV kwartał 2019	S	+			+	- !		-
I kwartał 2020	W	+		+	+			+
II kwartał 2020	S	-	-	-	- !	-	- !	- !
III kwartał 2020	W	+	-	+	-	-	-	+
IV kwartał 2020	BZ	+	+	-	-	+	+	-

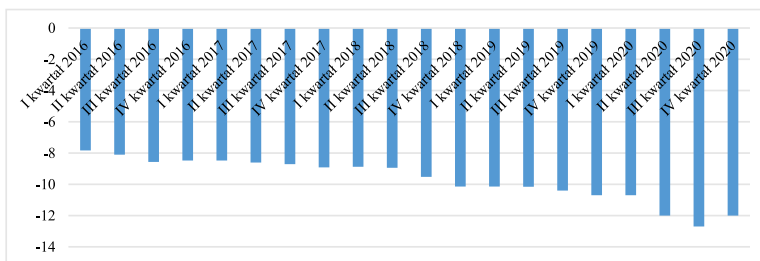
PKM – zmiana popytu na kredyty mieszkaniowe; RM – prognozy dotyczące sytuacji na rynku mieszkaniowym; WK – zmiany w wydatkach konsumpcyjnych; AŻF – wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania; SE – zmiana sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych; WUK – zmiana warunków udzielania kredytów; KUK – zmiana kryteriów udzielania kredytów; I – inne; W – wzrost popytu na kredyty mieszkaniowe; W_n – nieznaczny wzrost popytu na kredyty mieszkaniowe (zgłaszany przez pojedyncze banki); S – spadek popytu na kredyty mieszkaniowe; BZ – brak istotnych zmian w popycie na kredyty mieszkaniowe; „!” – czynnik o dużej sile oddziaływania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP: <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/system-finansowy/kredytowy.html> (dostęp: 16.12.2021).

darstw domowych, łagodzenie warunków udzielania kredytów, a także inne czynniki, w tym dostępność dopłat w ramach programu „Mieszkanie dla Młodych”.

W latach 2016–2020, każdy z banków krajowych prowadził własną politykę kredytową. Składała się na nią zespół różnych postanowień (celów, wymogów, oczekiwań, zasad, wytycznych, wskazówek czy zaleceń), dotyczących działalności kredytowej, w tym postępowania pracowników przy udzielaniu kredytów i czynnościach związanych z ich obsługą, które umożliwiały budowanie portfela kredytowego o akceptowanym poziomie ryzyka³⁴⁰. To właśnie łagodzenie i zaostrożenie polityki kredytowej przesądzało o zmianach w dostępności kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych.

W analizie kształtowania się podaży kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020 pomocne były kwartalne wartości „Indeksu ZPKP”³⁴¹ NBP, które odnosiły się do kryteriów polityki kredytowej banków. Wartości dodatnie indeksu oznaczały jej łagodzenie, zaś ujemne – zaostrożenie, w stosunku do okresu odniesienia, którym był IV kwartał 2003 roku. Na ich podstawie można było stwierdzić, że w długim horyzoncie czasowym polityka kredytowa banków stawiała się bardziej restrykcyjna (rysunek 14.4).



Rysunek 14.4. Skumulowany indeks zmiany kryteriów polityki kredytowej banków (ZPKP; w %) w latach 2016–2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 1.02.2022).

Wyniki badania ankietowego NBP³⁴² wskazały, iż decyzje banków w zakresie kształtowania polityki kredytowej w okresie objętym badaniem były uwarunkowane przede wszystkim (tabela 14.3):

- ryzykiem związanym z przewidywaną sytuacją gospodarczą;
- prognozowaną sytuacją na rynku mieszkaniowym;
- zmianami popytu na kredyty mieszkaniowe;
- zmianami presji konkurencyjnej (w tym ze strony banków hipotecznych).

Można było także wskazać czynniki o mniejszej sile oddziaływania, takie jak (tabela 14.3):

³⁴⁰ P. Rose, 1999, *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, PWE, Warszawa.

³⁴¹ NBP, 2016–2021, *Raport o stabilności systemu finansowego*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/stabilnosc.html>, (dostęp: 12.02.2022).

³⁴² NBP, 2016–2020, *Sytuacja na rynku kredytowym*, <https://www.nbp.pl/home.aspxf=/systemfinansowy/kredytowy.html> (dostęp: 10.01.2022).

- bieżąca i przyszła sytuacja kapitałowa banku;
- decyzje NBP w zakresie polityki pieniężnej;
- zmiany jakości portfela kredytów mieszkaniowych.

W 2020 roku, ryzyko rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19 oraz niepewność zmian dochodów klientów także współdecydowały o polityce kredytowej banków.

W tabeli 14.3 zostały ujęte wszystkie czynniki, których istotność dla polityki kredytowej banków została potwierdzona przez NBP. Znak „-” informuje o determinantach skłaniających do zaostrzenia polityki kredytowej, zaś znak „+” do jej

Tabela 14.3. Zmiany polityki kredytowej banków w zakresie kredytów mieszkaniowych, w latach 2016–2021

Okres	PK	SK	PP	SG	RM	KZ	K	P KM	I
I kwartał 2016	Z	-		-	-		-		- !
II kwartał 2016	Z				-		-		- !
III kwartał 2016	Z			-					- !
IV kwartał 2016	Ł _n	+ !			+ !	+ !	+		-
I kwartał 2017	Z _n		-	-			-	- !	-
II kwartał 2017	Z _n	- !					+		
III kwartał 2017	Ł _n							+	+ !
IV kwartał 2017	Z			- !					-
I kwartał 2018	Ł _n				+				-
II kwartał 2018	Z _n				-			-	
III kwartał 2018	Z			- !					-
IV kwartał 2018	Z			- !					-
I kwartał 2019	BZ	+ !		- !		- !		+ !	
II kwartał 2019	Z							-	- !
III kwartał 2019	Z								- !
IV kwartał 2019	Z _n				-			-	- !
I kwartał 2020	Z	-		-	-	-	+	-	- !
II kwartał 2020	Z		-	- !	- !	-			- !
III kwartał 2020	Ł	-	- !	+ !	+		+	+	+
IV kwartał 2020	Ł _n			-	-		+	+	+

PK – polityka kredytowa banków; SK – sytuacja kapitałowa banku; PP – decyzje w zakresie polityki pieniężnej NBP; SG – ryzyko związane z sytuacją gospodarczą; RM – prognoza sytuacji na rynku mieszkaniowym; KZ – zmiana udziału kredytów zagrożonych w portfelu; K – zmiana presji konkurencyjnej; PKM – zmiana popytu na kredyty mieszkaniowe; I – inne czynniki; Z – zaostrzenie polityki kredytowej; Z_n – nieznaczne zaostrzenie polityki kredytowej (przez pojedyncze banki); Ł – złagodzenie polityki kredytowej; Ł_n – nieznaczne złagodzenie polityki kredytowej (przez pojedyncze banki); BZ – brak zmian w polityce kredytowej; „!” – czynnik o dużej sile oddziaływania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP: <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/system-finansowy/kredytowy.html> (dostęp: 16.12.2021).

łagodzenia. Warto zauważyć, że w 11 spośród 20 kwartałów objętych badaniem, także tzw. inne czynniki okazały się istotne, przy czym w 7 kwartałach były nimi określone zmiany regulacyjne (kolumna I). W związku z powyższym, zmiany te zostały opisane w kolejnej części niniejszego rozdziału. Najczęściej zaostrażaniu polityki kredytowej sprzyjał wzrost ryzyka związanego z sytuacją gospodarczą, jak również wprowadzanie zmian regulacyjnych.

4. Zmiany regulacyjne jako determinanty popytu i podaży kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020

4.1. Zmiany regulacyjne wpływające na popyt na kredyty mieszkaniowe

W okresie objętym badaniem, na popyt gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe wpłynął rządowy program „Mieszkanie dla Młodych”, wprowadzony ustawą z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi³⁴³.

Był to program wsparcia finansowego dla osób do 35 roku życia, nabywających pierwsze mieszkanie lub budujących dom jednorodzinny w latach 2014–2018. W zamierzeniu, miał on także ograniczać negatywne tendencje demograficzne, związane z niskim poziomem dzietności oraz pobudzać inwestycje budowlane.

Beneficjenci otrzymywali jednorazową dopłatę do wkładu własnego w wysokości od 10% do 30% wartości nabywanej nieruchomości, która była wypłacana w momencie uruchomienia kredytu hipotecznego. Jej wartość była zależna od wielkości nabywanej nieruchomości, przy czym do programu kwalifikowały się mieszkania o powierzchni do 75 m² oraz domy o powierzchni do 100 m².

W 2015 roku warunki programu zostały zmienione, co pozytywnie wpłynęło na zainteresowanie nim w kolejnych latach. Dopłatami objęto bowiem także nieruchomości mieszkalne na rynku wtórnym. Warto dodać, że w programie przewidziano dodatkowe wsparcie dla beneficjentów, w przypadku urodzenia lub przysposobienia trzeciego lub kolejnego dziecka. Miało ono formę spłaty części kredytu w okresie pierwszych pięciu lat od daty zakupu mieszkania.

Dostępność środków publicznych przeznaczonych na wsparcie, jak również zmiana warunków programu w 2015 roku sprzyjały wzrostowi popytu gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe. W okresach wyczerpania puli środków publicznych następowało natomiast jego ograniczenie.

³⁴³ Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. 2013 poz. 1304.

4.2. Zmiany regulacyjne wpływające na podaż kredytów mieszkaniowych

W latach 2016–2020, wprowadzane były zmiany w zakresie przepisów prawa powszechnie obowiązującego oraz rekomendacji KNF, które okazały się istotne dla podaży kredytów mieszkaniowych. W szczególności były to:

- nowelizacje Rekomendacji S KNF z 2013 roku i 2019 roku³⁴⁴;
- ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami³⁴⁵;
- ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 r. o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych umów³⁴⁶;
- ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw³⁴⁷.

Warto podkreślić, że wprowadzane wówczas zmiany sprzyjały ochronie gospodarstw domowych w relacjach z bankami oraz podejmowaniu przez nie świadomych decyzji na rynku kredytów mieszkaniowych.

Nowelizacja rekomendacji z 2013 roku przyniosła zmiany głównie w zakresie tzw. wkładu własnego, bowiem KNF zaleciła bankom, by nie kredytowały pełnej wartości nieruchomości nabywanych przez gospodarstwa domowe. Zezwolono jednak wówczas, by wkładem własnym była wartość gruntu, na którym realizowano inwestycje lub dopłaty z rządowego programu „Mieszkanie dla Młodych”. Zgodnie z rekomendacją, w 2016 roku wskaźnik LtV (*Loan-to-Value*) dla udzielanych kredytów mieszkaniowych nie mógł przekraczać 85% lub 90%, a od 2017 roku – 80% lub 90%. W przypadku obu wyższych progów, kwota kredytu wykraczająca ponad 80% wartości nieruchomości wymagała ubezpieczenia albo zabezpieczenia blokadą środków na rachunku bankowym lub zastawem na denominowanych w złotych dłużnych papierach wartościowych Skarbu Państwa lub NBP.

W Rekomendacji S, którą znowelizowano w 2019 roku zawarto zapisy odnoszące się do nowych form kredytów mieszkaniowych, takich jak:

- kredyty hipoteczne ze stałym lub z okresowo stałym oprocentowaniem;

³⁴⁴ KNF, 2013, *Rekomendacja S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_S_18_06_2013_34880_34880.pdf (dostęp: 8.01.2022); KNF, 2019, *Rekomendacja S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Nowelizacja_Rekomendacja_S_23-07-2020_70340.pdf (dostęp: 8.01.2022).

³⁴⁵ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Dz. U. 2017 poz. 819.

³⁴⁶ Ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 r. o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz. U. 2016 poz. 585.

³⁴⁷ Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2017 poz. 38.

- kredyty hipoteczne z opcją „klucz za dług”, w przypadku których warunki umowy przewidywały możliwość zwolnienia kredytobiorcy z długu w sytuacji przeniesienia na bank własności kredytowanej nieruchomości.

Na potrzeby oceny zdolności kredytowej wprowadzony został nowy wskaźnik DStI (*Debt Service-to-Income*), wyrażający relację całkowitych rocznych kosztów obsługi zobowiązań kredytowych i innych zobowiązań finansowych klientów detalicznych (o charakterze trwałym i nieodwołalnym) do ich całkowitych rocznych dochodów. Wydłużył on zatem horyzont czasowy w analizach porównawczych dochodów i wydatków klientów (z 3 miesięcy do 12 miesięcy). Określenie maksymalnego akceptowanego poziomu wskaźnika DStI pozostawiono jednak w gestii każdego z banków. KNF podkreśliła także konieczność uwzględniania przez banki tzw. bufora na spadek dochodów. Stanowił on nadwyżkę dochodu rozporządzalnego kredytobiorcy nad wydatkami związanymi z obsługą jego zobowiązań kredytowych.

Ponadto, odnosząc się do badania zdolności kredytowej, KNF rekomendowała bankom przyjmowanie co najwyżej 25-letniego okresu spłaty kredytów oraz uwzględnianie wpływu zmiany oprocentowania o co najmniej 2,5 p.p. na sytuację kredytobiorców.

Dla wskaźnika LtV poszerzono natomiast katalog sytuacji pozwalających bankom na kredytowanie do 90% wartości nieruchomości. Dotyczyły one przeniesienia środków pieniężnych na własność banku, także tych lokowanych na IKE/IKZE. Jednak dla kredytów „klucz za dług”, wskaźnik LtV miał wynosić co najwyżej 70%.

W przypadku klientów osiągających dochody w kilku walutach, zalecono uwzględnienie możliwości ich deprecjacji o 50%, z pominięciem waluty najwyższego dochodu. Kredyty powiązane z walutami obcymi stały się odtąd dostępne tylko dla klientów uzyskujących w nich dochody, co miało sprzyjać ich regularnej obsłudze oraz spłacie.

W celu ochrony oraz budowania świadomości finansowej kredytobiorców, KNF poleciła bankom informowanie ich o:

- różnicy w kosztach związanych z kredytem, przy założeniu 25-letniego okresu spłaty oraz dłuższego niż 25 lat. Odtąd przyjęcie okresu spłaty pow. 25 lat stało się możliwe tylko po złożeniu przez klienta odpowiedniego oświadczenia;
- ryzyku związanym z długoterminowym zadłużaniem się i koniecznością utrzymywania odpowiedniego bufora dochodowego na wypadek pogorszenia sytuacji finansowej, gdy DStI wynosił pow. 40% lub 50%;
- konsekwencjach wzrostu oprocentowania kredytu o 4 p.p., jak również wzrostu stopy WIBOR do 3%, 5% i 10%, z uwzględnieniem marży banku.

Zmiany wprowadzone do Rekomendacji S prowadziły do zaostrzenia kryteriów badania zdolności kredytowej, co miało znaczenie dla dostępności kredytów mieszkaniowych dla klientów detalicznych w analizowanym okresie. KNF oczekiwała, iż stopniowe dostosowywanie się banków komercyjnych do powyższych zaleceń zostanie zakończone nie później niż 30 czerwca 2021 roku, zaś banków spółdzielczych – nie później niż 30 grudnia 2022 roku.

Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami sprzyjała poprawie standardów w zakresie oceny zdolności kredytowej klientów detalicznych. Kredytodawcy zostali bowiem zobowiązani do wprowadzenia i stosowania odpowiednich procedur w powyższym zakresie, z wykorzystaniem określonego zestawu informacji, które podlegały dokumentowaniu i przechowywaniu (w tym w zakresie wyceny nieruchomości i dokonanych ekspertyz). Odtąd niemożliwe stało się oparcie oceny zdolności kredytowej na założeniu, że wartość rynkowa nieruchomości przewyższa kwotę kredytu lub będzie się zwiększać w przyszłości. Nieprawidłowo przeprowadzona ocena zdolności kredytowej konsumenta nie dawała już kredytodawcom możliwości rozwiązania, odstąpienia bądź zmiany umowy o kredyt hipoteczny. Wyjątkiem stała się sytuacja, w której było to korzystne dla konsumenta i wyraził on na to zgodę. Po zawarciu umowy, każde znaczące zwiększenie całkowitej kwoty kredytu wymagało ponownej oceny zdolności kredytowej na podstawie uaktualnionych informacji. Obowiązek ten nie był wymagany w sytuacji, gdy dodatkowe kwoty kredytu zostały przewidziane i uwzględnione w początkowej ocenie.

Warto dodać, że ustawa wprowadziła szereg nowych obowiązków dla kredytodawców, pośredników i agentów, w zakresie informacji przekazywanych konsumentom, jak i formy ich przekazu. Ponadto, uporządkowała ona kwestię doradztwa kredytowego, wskazując warunki, które musiał spełnić podmiot świadczący takie usługi.

Powyższa ustawa weszła w życie po upływie 3 miesięcy od dnia ogłoszenia, z wyjątkiem przepisów, do których banki mogły dostosowywać się w 6-miesięcznym i blisko rocznym okresie.

Dla podaży kredytów mieszkaniowych ważne okazały się również zmiany wprowadzone ustawą z dnia 14 kwietnia 2016 r. o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych umów. Przyjęto w niej bowiem ograniczenie co do sumy hipoteki na nieruchomości rolnej, która nie mogła przewyższać wartości rynkowej tej nieruchomości na dzień ustanowienia hipoteki. Jednocześnie wprowadzono wymóg dołączenia do wniosku o wpis hipoteki do księgi wieczystej operatu szacunkowego, sporządzonego przez rzeczoznawcę majątkowego. Powyższe zmiany stały się zatem barierą w kredytowaniu inwestycji polegających na budowie nieruchomości mieszkalnych na gruntach nieobjętych miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Jego utrzymanie było możliwe wyłącznie w odniesieniu do klientów posiadających dodatkowe aktywa, akceptowane przez banki jako zabezpieczenie.

Z kolei ustawą z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw wprowadzone zostały nowe granice wieku emerytalnego dla kobiet (60 lat) oraz mężczyzn (65 lat), które zaczęły obowiązywać z początkiem października 2017 roku. Należy podkreślić, że powyższe zmiany miały negatywny wpływ na zdolność kredytową gospodarstw domowych, które wnioskowały o kredyty z okresem spłaty wykraczającym poza nowy wiek emerytalny. Dla nich bowiem banki zmuszone były przyjmować niższe poziomy dochodów, począwszy od momentu osiągnięcia 60 lub 65 lat życia.

5. Rynek kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020

W tej części rozdziału analizie poddano aktywność gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych w latach 2016–2020, którą odzwierciedlała ówczesna wartość i liczba umów zawartych z bankami. Uwagę zwrócono także na zmiany zachodzące w ich kluczowych warunkach, takich jak kwota kredytu, okres spłaty, rodzaj oprocentowania, czy wkład własny kredytobiorcy.

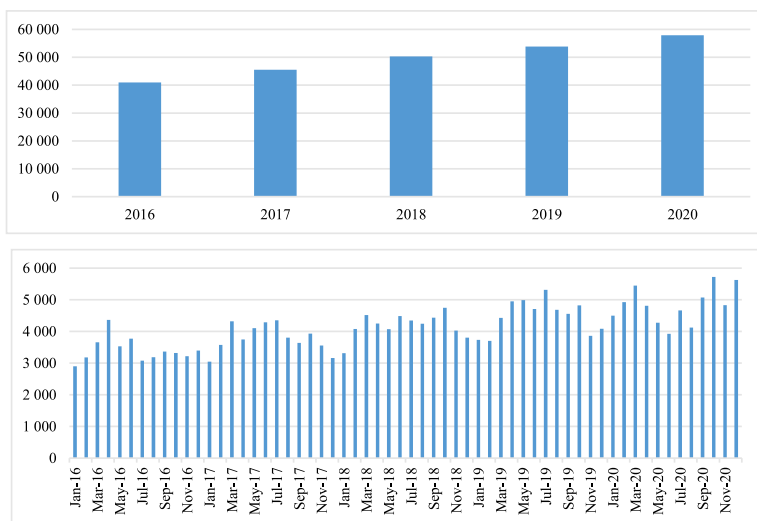
Każdego roku zwiększała się ogólna wartość nowych kredytów mieszkaniowych zaciąganych przez gospodarstwa domowe. W 2020 roku była ona wyższa o 41% od zadłużenia powstałego w 2016 roku. Należy jednak dostrzec zmienność ich aktywności na rynku kredytów mieszkaniowych w okresach miesięcznych. Najmniej środków na finansowanie nieruchomości gospodarstwa domowe pozyskiwały na przełomie każdego roku. Wyjątkiem pod tym względem był 2020 rok, w którym pandemia COVID-19 oraz ograniczenia kontaktów personalnych i przemieszczania się przyczyniły się do spadku wartości zawieranych umów w II i III kwartale.

W latach 2016–2019, konsekwentnemu wzrostowi rocznych wartości nowych umów o kredyty mieszkaniowe towarzyszył nieznaczny spadek ich przeciętnego procentowania (rysunki 14.5–14.6). Natomiast od kwietnia do grudnia 2020 roku, łagodzenie polityki pieniężnej NBP przyczyniło się do jego obniżenia aż o 1,5 p.p. Należy dodać, że w całym okresie objętym badaniem nowo zaciągane kredyty miały przypisywane przede wszystkim oprocentowanie zmienne, ze wskazaniem WIBOR jako stopy bazowej. Popularność stopy stałej i okresowo stałej ujawniła się dopiero w II połowie 2020 roku, pod wpływem dostosowywania ofert banków do rekomendacji KNF z 2019 roku. Odnosząc się do całkowitych kosztów nowych kredytów mieszkaniowych należy podkreślić ich względną stabilność w okresie objętym badaniem, bowiem malejącym stopom procentowym towarzyszył wzrost kosztów pozakodeksowych.

Wzrost łącznej wartości kredytów mieszkaniowych udzielanych każdego roku był wypadkową zmian zachodzących w przeciętnej wartości oraz liczbie zawieranych umów.

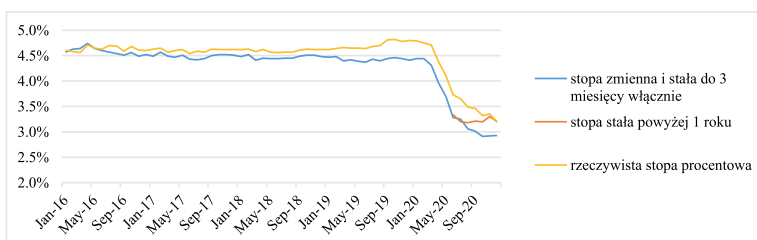
Średnia wartość nowych kredytów zaciąganych przez gospodarstwa domowe zwiększała się praktycznie każdego miesiąca, prowadząc do ich wzrostu w okresie objętym badaniem o 46% (rysunek 14.7). Tłumaczyć to należy ówczesnymi zmianami zachodzącymi w cenach transakcyjnych 1 m² na rynku nieruchomości. W całym okresie objętym badaniem, w siedmiu największych miastach Polski wzrosły one bowiem o 48% na rynku wtórnym oraz o 36% na rynku pierwotnym, zaś w 10 mniejszych miastach wojewódzkich wzrost ten wynosił odpowiednio – 47% i 37% (rysunek 14.8).³⁴⁸ Warto dodać, że w 2016 roku gospodarstwa domowe najczęściej zaciągały kredyty mieszkaniowe do 200 000 zł. W efekcie rosnących cen rynkowych, w 2020 roku ich udział w łącznej wartości nowych kredytów wynosił zaledwie 29%.

³⁴⁸ NBP, 2016–2020, *Rynek nieruchomości – Informacja kwartalna*, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 4.02.2022).



Rysunek 14.5. Łączna wartość (w mln zł) nowych umów w PLN bez umów renegocjowanych, dla całego systemu bankowego, w poszczególnych latach i miesiącach okresu objętego badaniem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP: https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/oprocentowanie.html (dostęp: 5.02.2022).

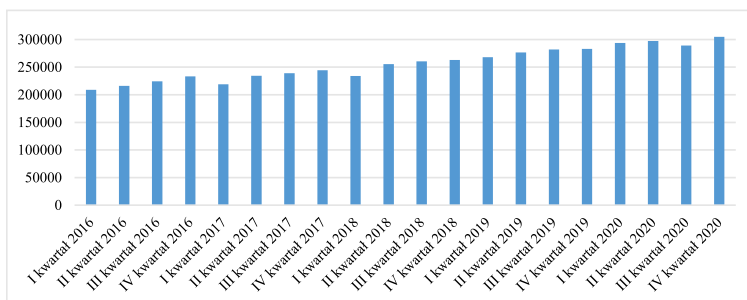


Rysunek 14.6. Średnie oprocentowanie nowych umów o kredyty mieszkaniowe w PLN, bez umów renegocjowanych, w latach 2016-2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP: https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/oprocentowanie.html (dostęp: 5.02.2022).

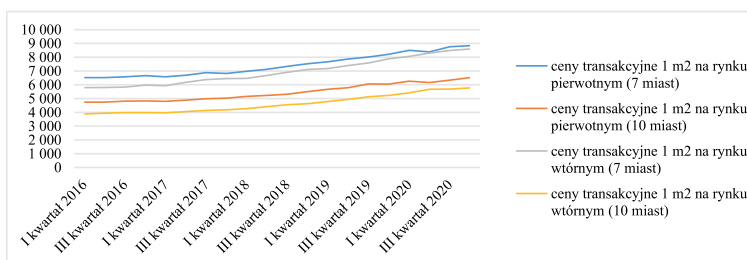
Do wybuchu pandemii, każdego roku zwiększała się liczba umów kredytowych zawieranych przez gospodarstwa domowe z bankami (rysunek 14.9). W latach 2016-2019, wzrost ten wyniósł 26%. Obniżona liczba umów w 2020 roku była efektem ograniczonej aktywności gospodarstw domowych na rynku kredytów mieszkaniowych przede wszystkim w II jego kwartale.

Nowelizacja Rekomendacji S KNF z 2019 roku znalazła częściowe odzwierciedlenie w warunkach nowo udzielanych kredytów mieszkaniowych (rysunek 14.10). Zaczął się wówczas zwiększać udział kredytów finansujących do 80% wartości nieruchomości, potwierdzając tym samym rosnące znaczenie wkładu własnego kredytobiorców. Co więcej, banki właściwie przestały udzielać kredytów ze zbyt długim w opinii KNF okresem spłaty – przekraczającym 35 lat, co znalazło wyraz



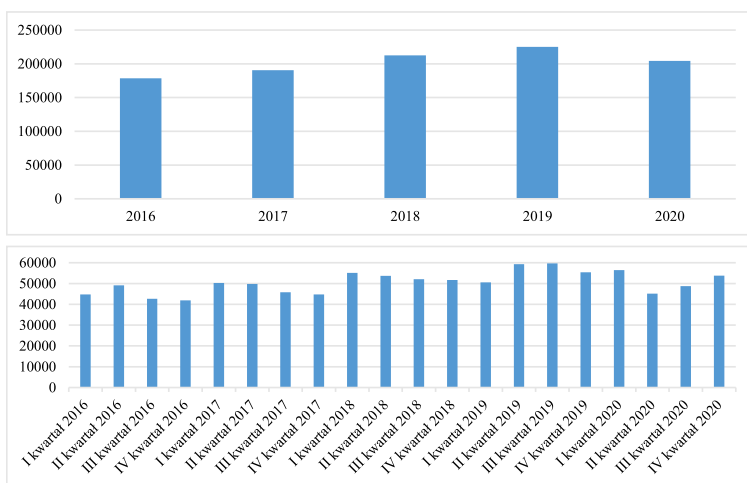
Rysunek 14.7. Średnia wartość nowo zaciągniętego kredytu mieszkaniowego przez gospodarstwo domowe (w złotych) w poszczególnych kwartałach lat 2016–2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON, <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 21.01.2022).



Rysunek 14.8. Ceny transakcyjne nieruchomości mieszkalnych w miastach w Polsce, w latach 2016–2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (15.01.2022).



Rysunek 14.9. Liczba nowych umów o kredyt mieszkaniowy w poszczególnych latach i miesiącach okresu objętego badaniem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON, <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 21.01.2022).

w rosnącym udziale kredytów z okresem spłaty od 25 do 35 lat. To częściowe podporządkowanie się zaleceniom KNF wynikało z odległego wówczas terminu wejścia w życie znowelizowanej rekomendacji S. Należy dodać, iż w latach 2016–2020, kredyty z okresem spłaty nie przekraczającym 25 lat, a zatem zalecanym przez KNF, stanowiły nieco ponad 30% ogółu nowych kredytów.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na przydatność wybranych mierników koniunktury rynku kredytów mieszkaniowych³⁴⁹ do oceny kredytowej dostępności nieruchomości dla gospodarstw domowych (tabela 14.4).

Tabela 14.4. Mierniki koniunktury rynku kredytów mieszkaniowych

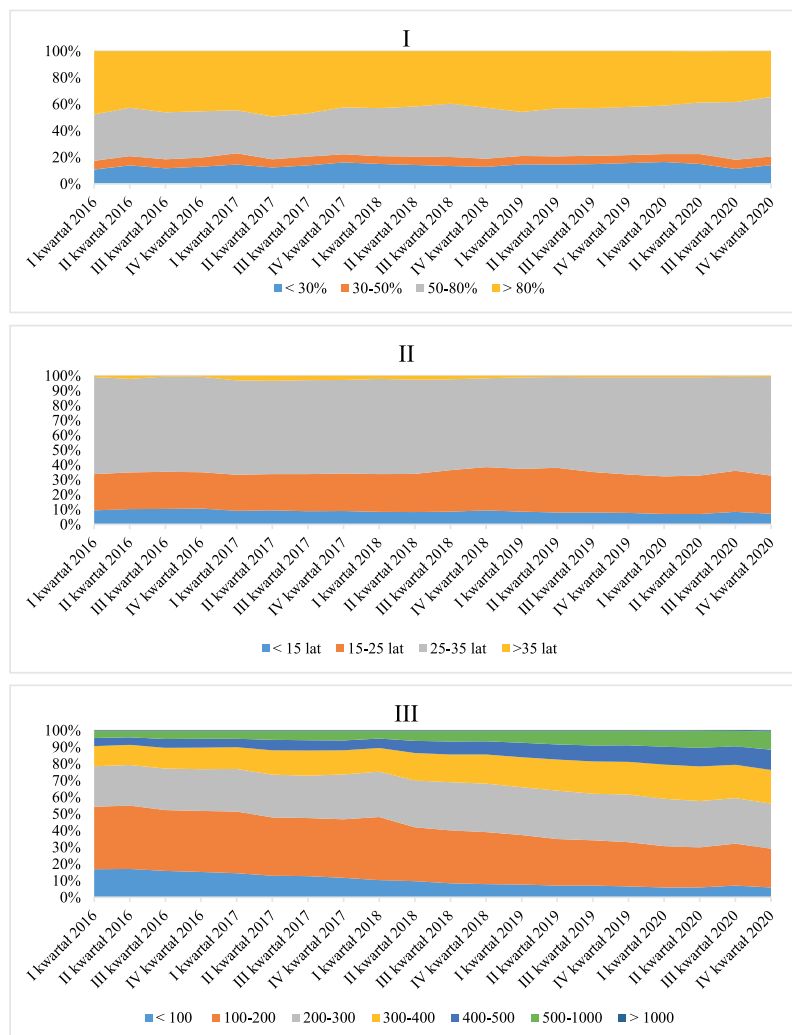
Wyszczególnienie	Opis	Składowe	Źródło i częstotliwość
Indeks Dostępności Mieszkania (Indeks M3)	<p>Obrazuje dostępność mieszkania w sytuacji finansowania jego zakupu kredytem dla rodziny składającej się z dwóch pracujących osób i dziecka w wieku 13–15 lat.</p> <p>Wartość < 100 punktów świadczy, iż przeciętne dochody rodziny trzyosobowej były niewystarczające do uzyskania kredytu pozwalającego na zakup typowego mieszkania.</p> <p>Wartość > 100 punktów wskazuje, że w danym okresie zakup mieszkania mógł być wsparty kredytem hipotecznym.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – zmiany cen transakcyjnych lokali mieszkalnych (o pow. 45–55m²); – zmiany oprocentowania nowych kredytów mieszkaniowych; – zmiany średnich dochodów brutto rodziny; – zmiany kosztów utrzymania (minimum socjalne). 	Centrum AMRON ³⁵⁰ kwartalna
Kredytowa dostępność mieszkania	Wskazuje liczbę metrów kwadratowych mieszkania, które można zakupić z wykorzystaniem kredytu mieszkaniowego.	<ul style="list-style-type: none"> – przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw; – wymogi kredytowe banku i parametry kredytu (stopa procentowa, min. wynagrodzenie jako min. dochód po spłacie rat kredytowych); – średnia cena transakcyjna mieszkania (40% z rynku pierwotnego i 60% z rynku wtórnego). 	NBP ³⁵¹ kwartalna

Źródło: opracowanie własne, na podstawie informacji Centrum AMRON i NBP.

³⁴⁹ Centrum AMRON, 2016–2021, *Raporty AMRON-SARFIN. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości* <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 1.01.2022).

³⁵⁰ NBP, 2016–2021, *Informacje o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce*, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 12.02.2022).

³⁵¹ M.M. Golec, 2014, *Barometry rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce*, *Studia Ekonomiczne* 186 cz1, s. 242–253.

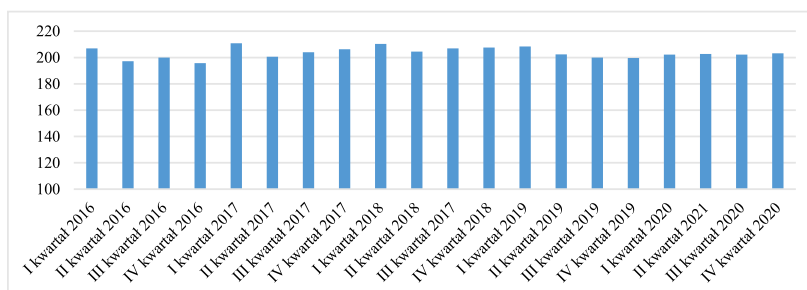


Rysunek 14.10. Struktura (w %) nowych kredytów mieszkaniowych wg: (I) LtV, (II) okresu spłaty, (III) wartości w tys. zł.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum AMRON, <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 21.01.2022).

Indeks Dostępności Mieszkaniowej (Indeks M3) w każdym kwartale badanego okresu przyjmował wartości znacząco wyższe od 100, co oznaczało, że modelowe gospodarstwa domowe mogły sobie pozwolić na finansowanie kredytem nabywanych nieruchomości o powierzchni ok. 50 m² (rysunek 14.11). Warto zauważyć, że różnice w kwartalnych wartościach tego miernika obrazowały zmiany zachodzące w stopniu obciążenia ratami dochodów kredytobiorców. Można zatem stwierdzić, że modelowe gospodarstwa przeznaczały na powyższy cel najmniejszą część swoich dochodów w IV kwartale 2016 roku, zaś największą

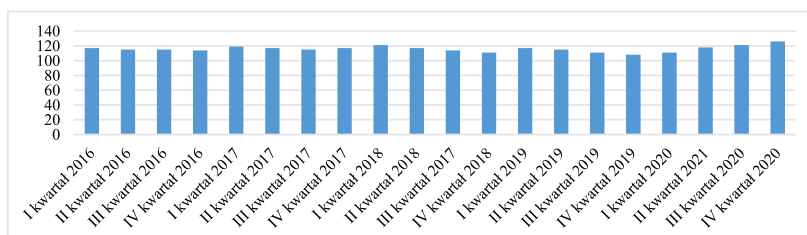
w I kwartale 2017 roku. W ostatnim roku nastąpiła natomiast względna stabilizacja owych obciążeń. Warto dodać, że w analizowanym okresie, o zmianach wartości indeksu najczęściej przesądzały zmiany przeciętnego poziomu dochodów modelowej rodziny i kosztów jej utrzymania, jak również cen na rynku nieruchomości.



Rysunek 14.11. Wartość Indeksu Dostępności Mieszkaniowej (M3) w Polsce, w latach 2016–2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów AMRON-SARFIN, <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 1.12.2021).

Z kolei Kredytowa Dostępność Mieszkania, odnosząca się do wielkości dostępnej dla gospodarstw domowych w Polsce nieruchomości na kredyt, potwierdziła jej niewielkie zróżnicowanie w latach 2016–2019 (rysunek 14.12). Uwagę zwrócił jednak stopniowy spadek wartości wskaźnika w 2019 roku oraz jego wzrost w 2020 roku, co w pierwszym przypadku należało tłumaczyć przede wszystkim wzrostem cen transakcyjnych nieruchomości, zaś w drugim – towarzyszącym mu spadkiem oprocentowania kredytów, na skutek łagodzenia polityki pieniężnej NBP.



Rysunek 14.12. Szacunek średniej kredytowej dostępności mieszkania (w m2) dla 7 największych miast w Polsce, w latach 2016–2021.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 12.02.2022).

Podsumowanie

Znaczenie nieruchomości mieszkalnych, w tym głównego miejsca zamieszkania, należy uznać za fundamentalne dla sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce. Wynika to zarówno z ich przeciętnego udziału w aktywach rzeczowych, jak i powszechności ich posiadania. Inna natomiast była rola kredytów mieszkaniowych w finansowaniu nieruchomości z początkiem analizowanego okresu, bowiem korzystała z nich wówczas niewielka część populacji. Relatywnie wysoka wartość owych kredytów sprawiła natomiast, że stały się one kluczową pozycją w całkowitych zobowiązaniach gospodarstw domowych. Jak wyjaśniono, posiadanie obu powyższych składników bilansowych było jednak uwarunkowane określonymi cechami gospodarstw, np. poziomem dochodów. Dowodzi to ich zróżnicowanego znaczenia w badanej populacji.

W okresie objętym badaniem, sytuacja mieszkaniowa gospodarstw domowych w Polsce nie dorównywała wysokim standardom cechującym większość krajów UE. Problemem była zbyt mała powierzchnia użytkowa nieruchomości, jak również ich niski standard pod względem wyposażenia i stanu technicznego. Sytuacja ta ulegała jednak stopniowej poprawie, choć zakres zmian okazał się niewystarczający, by zlikwidować istniejącą lukę pomiędzy warunkami mieszkaniowymi w Polsce i innych krajach UE.

Wyniki przeprowadzonej analizy wykazały, iż prawie w całym okresie objętym badaniem gospodarstwa domowe zwiększały swój popyt na kredyty mieszkaniowe. Wyjątek stanowiły wybrane kwartały pierwszego i ostatniego roku. Najczęściej rosnąca potrzeba zadłużania się w bankach wynikała z prognozowanej sytuacji na rynku nieruchomości oraz poprawy sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych. Ważną stymulantą okazała się także dostępność dopłat do kredytów z rządowego programu „Mieszkanie dla Młodych”.

Odnosząc się z kolei do polityki kredytowej banków w latach 2016–2020, potwierdzone zostało jej systematyczne zaostrzanie, które najczęściej było spowodowane podwyższonym ryzykiem związanym z przyszłą sytuacją gospodarczą, zmianami obserwowanymi w popycie gospodarstw domowych na kredyty, jak również zmianami w presji konkurencyjnej w sektorze bankowym. Szczególne znaczenie miały także wprowadzane wówczas zmiany regulacyjne, zarówno w obszarze przepisów powszechnie obowiązujących, jak i zaleceń KNF. Wprowadzały one bowiem rozwiązania zmieniające podejście banków do oceny zdolności kredytowej gospodarstw domowych.

Wyniki przeprowadzonego badania potwierdziły tendencję wzrostową zarówno ogólnej wartości, jak i liczby zawieranych umów kredytowych. W przeważającej części okresu objętego analizą, powyższym zmianom towarzyszył względnie stabilny koszt nowych zobowiązań gospodarstw domowych w bankach. Wyraźną zmianę przyniosło luzowanie polityki pieniężnej NBP w 2020 roku, skutkując znaczącym jego spadkiem. Wzrostowi aktywności gospodarstw domowych w zaciąganiu kredytów mieszkaniowych towarzyszyła normalizacja warunków umownych, które były w coraz większym stopniu zgodne z oczekiwaniami KNF.

Gospodarstwa domowe zwiększały bowiem swój wkład własny w nabywane nieruchomości oraz rezygnowały z nadmiernie długiego okresu spłaty. Rosnące ceny nieruchomości sprawiły jednak, że przeciętna wartość nowych zobowiązań wyraźnie nie zwiększała się z upływem czasu.

Uzyskane wyniki dostarczyły także dowodów na wyraźną odmiennność warunków panujących na rynku kredytów mieszkaniowych w II i III kwartale 2020 roku, które częściowo zaburzyły wcześniej obserwowane prawidłowości. Spowodowana ona była niepewnością co do dalszego przebiegu pandemii COVID-19 oraz jej społeczno-gospodarczych skutków.

Podsumowując należy stwierdzić, że w okresie objętym badaniem gospodarstwa domowe w Polsce zwiększały swoją aktywność na rynku kredytów mieszkaniowych, pomimo zastrzania przez banki polityki kredytowej. Rosnące znaczenie kredytów mieszkaniowych jako formy finansowania nieruchomości widoczne było zarówno na etapie wnioskowania o kredyty, jak i zawierania umów z bankami.

Rozdział 15

Piotr Bolibok

ZADŁUŻENIE GOSPODARSTW DOMOWYCH W CZASIE PANDEMII COVID-19 – PERSPEKTYWA MIĘDZYNARODOWA

Wstęp

Doświadczenia historyczne wskazują, że zadłużenie gospodarstw domowych zwiększa wrażliwość popytu konsumpcyjnego na spadek dochodów, przyczyniając się do wzmocnienia siły oddziaływania negatywnych zjawisk szokowych na przebieg cyklu koniunkturalnego.³⁵² Problem ten unaoczniał dobitnie ostatni globalny kryzys finansowy, gdy w krajach o wyższym poziomie zadłużenia tego sektora odnotowywano na ogół silniejsze spadki konsumpcji, generujące dodatkową presję na ograniczenie skali aktywności gospodarczej.³⁵³

Gwałtowne pogorszenie warunków makroekonomicznych i towarzyszący mu wzrost niepewności powinny skłaniać gospodarstwa domowe do podejmowania bardziej racjonalnych decyzji finansowych, a w szczególności do akumulacji oszczędności i redukcji zadłużenia.³⁵⁴ Zjawiska te nasilają się zwłaszcza w czasie kryzysów wywołanych wybuchami epidemii i pandemii.³⁵⁵ Można zatem oczekiwać, że szok wywołany COVID-19 powinien prowadzić do narastania problemów z obsługą i wymuszonej redukcji zadłużenia ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami tych zjawisk dla sfery realnej i stabilności systemu finansowego. Doświadczenia wielu krajów nie wskazują jednak na materializację tego scena-

³⁵² A. Fasianos, R. Lydon, *Do households with debt cut back their consumption more in response to shocks?*, "Research Technical Paper", Vol. 2021 (08), Central Bank of Ireland.

³⁵³ Zob. np. K. Rogoff, C. Reinhart, *Growth in a time of debt*, "American Economic Review" 2010, Vol. 100 (2), s. 578–578, K. Dynan, *Is a household debt overhang holding back consumption?*, "Brookings Papers on Economic Activity" 2012, Vol. 1, s. 299–362, M. Jarmuzek, R. Rozenov, *Excessive private leverage and its drivers: evidence from advanced economies*, "Applied Economics" 2019, Vol. 51 (34), s. 3787–3803.

³⁵⁴ B. Świecka, M. Musiał, *Zarządzanie finansami gospodarstw domowych w warunkach pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 822, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2014, nr 33, s. 89–98.

³⁵⁵ Ò. Jordà et al., *Longer-run economic consequences of pandemics*, "NBER Working Paper Series" 2020, 26934.

riusza³⁵⁶, do czego przyczyniły się zarówno podjęte na bezprecedensową skalę działania stabilizacyjne, zorientowane na ochronę miejsc pracy i dochodów ludności, jak i istotne wzmocnienie odporności systemów finansowych po doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego.

Pomimo iż w literaturze przedmiotu dostępne są opracowania poświęcone zmianom zadłużenia gospodarstw domowych w czasie pandemii i jego oddziaływanie na przebieg kryzysu w poszczególnych krajach (zwłaszcza rozwiniętych), wciąż brakuje kompleksowych analiz tego zjawiska w przekroju międzynarodowym. Celem niniejszego rozdziału jest zatem wypełnienie istniejącej w tym zakresie luki.

1. Zadłużenie sektora gospodarstw domowych a szoki realne – ujęcie teoretyczne

Zgodnie z hipotezą cyklu życia reakcja wydatków konsumpcyjnych na utratę dochodów determinowana jest możliwością antycypowania i trwałością zjawisk szokowych oraz zdolnością gospodarstw domowych do wygładzania przebiegu konsumpcji w czasie.³⁵⁷ W warunkach ograniczonych zasobów oszczędności i możliwości zaciągania długu wygładzanie konsumpcji może być jednak utrudnione. Poziom zadłużenia gospodarstw domowych wyznacza zatem skalę reakcji wydatków na spadek dochodów.³⁵⁸

Głębokim załamaniem gospodarczym towarzyszy często eskalacja trudności w obsłudze zadłużenia w sektorze gospodarstw domowych, prowadząca do dalszego pogłębienia recesji.³⁵⁹ Gwałtowna utrata dochodów dotyczy jednak zwykle stosunkowo niewielkiej liczby pracujących. Choć szok wywołany pandemią COVID-19 wydaje się wpisywać w ten schemat, w przypadku wielu gospodarek zarówno tempo, jak i zasięg sektorowy redukcji zatrudnienia znacznie przewyższyły poziomy notowane w czasie poprzednich recesji.³⁶⁰

³⁵⁶ S. Cherry et al., *Government and private household debt relief during COVID-19*, "Brookings Papers on Economic Activity" 2021, BPEA Conference Drafts, September 9, s. 1.

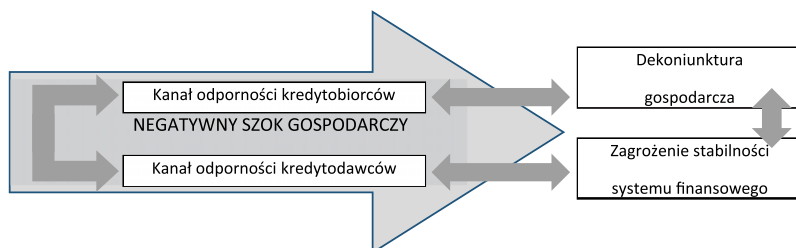
³⁵⁷ M. Friedman, *A theory of the consumption function*, Dover Publications, New York 2020.

³⁵⁸ T. Jappelli, M. Pagano, *Saving, growth, and liquidity constraints*, "The Quarterly Journal of Economics" 1994, Vol. 109, No. 1, s. 83–109; S. Baker, C. Yannelis, *Income changes and consumption: evidence from the 2013 Federal Government shutdown*, "Review of Economic Dynamics" 2017, Vol. 23, s. 99–124; J. Le Blanc, R. Lydon, *Indebtedness and spending: What happens when the music stops?*, European Central Bank "Working Paper Series" 2020, nr 2389.

³⁵⁹ A. Mian, A. Sufi, *The consequences of mortgage credit expansion: Evidence from the U.S. mortgage default crisis*, "Quarterly Journal of Economics" 2009, vol. 124, s. 1449–1496; S. M. Wachter et al., *Real Estate and the Great Crisis: Lessons for Macro-Prudential Policy*, "Contemporary Economic Policy" 2019, vol. 37, s. 121–137.

³⁶⁰ F. Guvenen et al., *The nature of countercyclical income risk*, "Journal of Political Economy" 2014, vol. 122, s. 621–660.

Zadłużone gospodarstwa domowe cechują się zwiększoną wrażliwością na utratę dochodów, wynikającą z trudności w pogodzeniu prawidłowej obsługi zadłużenia z utrzymaniem satysfakcjonującego poziomu konsumpcji. Istotny poziom zadłużenia może przyczyniać się zatem do wzmocnienia wpływu zjawisk szokowych na koniunkturę gospodarczą oraz stabilność systemu finansowego. Proces ten zachodzi zazwyczaj w obrębie dwóch kanałów (Rysunek 15.1).



Rysunek 15.1 Kanały oddziaływania zadłużenia sektora gospodarstw domowych na wzmocnienie negatywnych szoków gospodarczych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Franklin, G. Green, L. Rice-Jones, S. Venables, T. Wukovits-Votzi, *Household debt and COVID*, "Bank of England Quarterly Bulletin" 2021, Q2, s. 4.

Kanał odporności kredytobiorców polega na pogłębieniu recesji w rezultacie ograniczaniu wydatków przez zadłużone gospodarstwa domowe. Może być ono konsekwencją zarówno dążenia do utrzymania prawidłowej obsługi zadłużenia, akumulacji oszczędności przezornościowych, jak i zaostrzenia kryteriów udzielania kredytów i pożyczek.

W kanale odporności kredytodawców eskalacja strat ponoszonych przez instytucje finansowe w następstwie narastania nieprawidłowości w obsłudze zadłużenia wymusza zaostrzenia polityki kredytowej i pogłębienia recesji w związku z ograniczeniem podaży kredytu. Prawdopodobieństwo materializacji takiego scenariusza jest tym większe, im niższa jest jakość zabezpieczenia portfeli wierzycelności kredytowych.

Pomiędzy oboma kanałami mogą również zachodzić sprzężenia zwrotne. Spadek dostępności kredytu może wywołać presję deflacyjną na rynkach aktywów (zwłaszcza nieruchomości), zwiększającą straty wierzycieli w sytuacji niewypłacalności dłużników.³⁶¹

³⁶¹ J. Franklin et al., *Household debt and COVID*, "Bank of England Quarterly Bulletin" 2021, Q2, s. 4.

2. Przegląd wyników badań empirycznych nad zadłużeniem sektora gospodarstw domowych w okresie pandemii COVID-19

Badania przeprowadzone w krajach rozwiniętych wskazują na ogół, że w odróżnieniu od poprzednich kryzysów, zadłużenie gospodarstw domowych nie przyczyniło się w istotnym stopniu do pogłębienia recesji wywołanej COVID-19.³⁶² Wynikało to przede wszystkim z uruchomionych na bezprecedensową skalę instrumentów polityki stabilizacyjnej, zorientowanych na ochronę miejsc pracy i dochodów ludności, jak i ułatwienie obsługi zadłużenia poprzez moratoria kredytowe, czy limity oprocentowania kredytów.³⁶³ Nie bez znaczenia w tym kontekście pozostaje również wzmocnienie stabilności sektorów bankowych po doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego. Poprawa struktury funduszy własnych oraz współczynników wypłacalności banków istotnie ułatwiły udzielanie wsparcia dłużnikom, zwłaszcza w warunkach obniżającej się wiarygodności kredytowej sektora gospodarstw domowych i wzrostu ryzyka związanego z jego finansowaniem.³⁶⁴ Należy jednak podkreślić, że w rezultacie implementowanych w ostatnich latach regulacji ostrożnościowych znacząco zwiększyła się również odporność samego sektora gospodarstw domowych na negatywne zjawiska szokowe.³⁶⁵

Pozytywny wpływ na sytuację finansową gospodarstw domowych miało także przymusowe ograniczenie wydatków w następstwie restrykcji związanych z przeciwdziałaniem COVID-19. Zjawisko to odnotowano zarówno w krajach rozwiniętych³⁶⁶, jak i na rynkach wschodzących³⁶⁷. W obliczu pandemii wyraźnie zwiększyła się też skłonność do oszczędzania i dokładnego planowania wydatków,³⁶⁸ a wielkość i struktura zobowiązań ulegała racjonalizacji.³⁶⁹

³⁶² J. MacGee et al., *The heterogeneous effects of COVID-19 on Canadian household consumption, debt and savings*, "Bank of Canada Staff Working Paper" 2020, No. 51; S. Cherry et al., op. cit.; J. Franklin et al., op. cit.

³⁶³ Ł. Gębski, *The impact of the crisis triggered by the COVID-19 pandemic and the actions of regulators on the consumer finance market in Poland and other European Union countries*, "Risks" 2021, Vol. 9, 102; COVID-19: Household debt during the pandemic, Congressional Research Service, Report No. R46578, May 2021.

³⁶⁴ Ibidem, s. 15.

³⁶⁵ J. Franklin et al., op. cit., s. 3.

³⁶⁶ J. Franklin et al., op. cit., s. 7.

³⁶⁷ Największe spadki konsumpcji odnotowano w miastach, gdzie udział dyskrejonalnych wydatków na dobra i usługi wyższego rzędu jest wyższy niż na terenach wiejskich – zob. T. Liu, B. Pan, Z. Yin, *Pandemic, mobile payment, and household consumption: micro-evidence from China*, "Emerging Markets Finance and Trade" 2020, vol. 56 (10), s. 2378–2389.

³⁶⁸ A. Paździor, A. Majek, *Impact of COVID-19 on Household's Financial Situation in Poland*, „European Research Studies Journal” 2021, vol. XXIV, i. 2, s. 492–502.

³⁶⁹ Ł. Kurowski, *Household's overindebtedness during the COVID-19 crisis: The role of debt and financial literacy*, "Risks" 2021, no. 9 (4), 62.

Warto podkreślić, że nadzwyczajne oszczędności wygenerowane w okresie pandemii były na ogół wykorzystywane bardzo racjonalnie. Na ogół przeznaczane były one bowiem przede wszystkim na spłatę najwyższej oprocentowanych form zadłużenia (w szczególności limitów debetowych i kart kredytowych), zaś największa redukcja długu wystąpiła w grupach o najniższej wiarygodności kredytowej.³⁷⁰

Wyniki badań w przekroju międzynarodowym przeprowadzonych przez K. Waliszewskiego i A. Warchlewską wskazują, że o ile dla większości krajów na poziomie indywidualnym wysokość zadłużenia gospodarstw domowych była dodatnio skorelowana ze zmianami wydatków w czasie pandemii, o tyle jego wpływ na zmiany poziomu oszczędności był wyraźnie zróżnicowany. Podczas gdy w Austrii, Belgii, Hiszpanii, Niemczech i Polsce stwierdzono zależność ujemną, w Turcji i Stanach Zjednoczonych okazała się ona dodatnia.³⁷¹ Z kolei M. Czech i B. Puszer wskazują na zróżnicowany wpływ wiodących parametrów makroekonomicznych (PKB, stopa bezrobocia, tempo inflacji, zmiany poziomu płac i stóp procentowych) na poziom zadłużenia konsumpcyjnego w poszczególnych krajach Grupy Wyszehradzkiej.³⁷²

Pomimo gwałtownego spadku PKB, uruchomione w wielu krajach instrumenty polityki stabilizacyjnej stanowiły istotne wsparcie dla dotkniętych ekonomicznymi konsekwencjami pandemii gospodarstw domowych³⁷³. Trafny dobór narzędzi interwencyjnych i szybkość ich wprowadzenia umożliwiły znaczące ograniczenie negatywnych skutków pandemii związanych z nadmiernym zadłużeniem i eskalacją upadłości konsumenckiej.³⁷⁴

Do złagodzenia niekorzystnego wpływu zadłużenia na głębokość recesji przyczyniło się także umożliwienie dłużnikom korzystania z moratoriów kredytowych, realizowanych zarówno na mocy wprowadzonych doraźne rozwiązań legislacyjnych³⁷⁵, jak i indywidualnej renegotjacji warunków spłaty zadłużenia. Efektywność tych rozwiązań wynikała przede wszystkim z oparcia na zdecentralizowanych mechanizmach sektora prywatnego. O ewentualnym skorzystaniu z zawieszenia spłat decydowali bowiem sami dłużnicy, zaś system bankowy stanowił zarówno kanał implementacji, jak i alternatywę dla rozwiązań oferowanych w ramach programów rządowych.³⁷⁶ Tym samym, w przeciwieństwie do globalnego kryzysu

³⁷⁰ Trends in household non-mortgage loans: The evolution of Canadian household debt before and during COVID-19, Statistics Canada, August 2021.

³⁷¹ K. Waliszewski, A. Warchlewska, *Comparative analysis of Poland and selected countries in terms of household financial behaviour during the COVID-19 pandemic*, "Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy" 2021, 16 (3), s. 577–615.

³⁷² M. Czech, B. Puszer, *Impact of the COVID-19 pandemic on the consumer credit market in V4 countries*, "Risks" 2021, Vol. 9, 229, s. 15.

³⁷³ Zob. np. N. Cox et al., *Initial impacts of the pandemic on consumer behavior: Evidence from linked income, spending, and savings data*, "Brookings Papers on Economic Activity: COVID-19 and the Economy: Part One" 2020, s. 35–69, P. Bourquin et al., *The effects of coronavirus on household finances and financial distress*, The Institute for Fiscal Studies, Briefing Note 298, June 2020.

³⁷⁴ Ł. Gębski, op. cit., s. 6–7.

³⁷⁵ Zob. np. Public Law 116 – 136 – Mar. 27, 2020, Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act, 116th Congress, 134 Stat. 281, sekcje 4022 i 4023.

³⁷⁶ S. Cherry et al., op. cit., s. 1–2.

finansowego, sektor bankowy w okresie pandemii zaczął być traktowany jako przyjazne klientom ogniwo łagodzenia negatywnych zjawisk szokowych.³⁷⁷

Badania przeprowadzone przez firmę Intrum na próbie 24 tys. respondentów z 24 krajów Europy wskazują, że z moratoriów skorzystało w 2020 r. ok. 9% gospodarstw domowych dotkniętych spadkiem dochodów. Najczęściej stosowano je w przypadku najbardziej kosztownych form zadłużenia – kart kredytowych, limitów debetowych oraz pożyczek gotówkowych.³⁷⁸

Wpływ pandemii na sytuację finansową poszczególnych gospodarstw domowych był jednak wyraźnie zróżnicowany, odzwierciedlając dysproporcje w strukturze konsumpcji, skali ubytku dochodów i możliwościach ich uzupełniania świadczeniami transferowymi. Najmniej zamożne gospodarstwa, w budżetach których dominują wydatki na dobra i usługi pierwszej potrzeby, zmuszone były często do dezoszczędzania i zaciągania zobowiązań.³⁷⁹ Po dodatkowy dług sięgały również gospodarstwa z klasy średniej, dla których środki pochodzące z programów wsparcia nie były w stanie w pełni zrekompensować ubytku dochodów.³⁸⁰ W Wielkiej Brytanii blisko połowa (45%) osób, które doświadczyły spadku dochodów zadłużyła się na poczet pokrycia wymaganych wydatków, sięgając zazwyczaj po wysokooprocentowane instrumenty, jak karty kredytowe, kredyty *overdraft*, czy pożyczki gotówkowe.³⁸¹ Równocześnie gospodarstwa zamożne, o wysokim udziale wydatków dyskrejonalnych, których realizacja w warunkach restrykcji była utrudniona, miały możliwość gromadzenia nadzwyczajnych oszczędności³⁸² i zredukowania zadłużenia konsumpcyjnego.³⁸³ Poprawie sytuacji finansowej tej warstwy sprzyjał również wzrost wartości majątków netto napędzany rosnącymi cenami nieruchomości.³⁸⁴ Pandemia przyczyniła się zatem do pogłębienia dysproporcji majątkowych i finansowych.

Bezpośrednim skutkiem pandemii był również wzrost udziału zadłużonych gospodarstw domowych o niskiej odporności lub znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej.³⁸⁵ Część gospodarstw popadła również w nadmierne zadłużenie w następstwie konieczności zaciągnięcia kolejnych zobowiązań.³⁸⁶ Problemy finansowe najczęściej dotyczyły gospodarstw korzystających w istotnym zakresie

³⁷⁷ E. Bensley et al., *Remaking banking customer experience in response to coronavirus*, McKinsey & Company, April 2020, s. 2–5.

³⁷⁸ *European Consumer Payment Report 2020*, Intrum, s. 6.

³⁷⁹ J. Franklin et al., op. cit., s. 7, 12.

³⁸⁰ Problem ten był szczególnie wyraźny w przypadku gospodarstw domowych posiadających zadłużenie hipoteczne – zob. O. Bilyk et al., *Household indebtedness risks in the wake of COVID-19*, Bank of Canada, “Staff Analytical Note” 2020, Vol. 8.

³⁸¹ *Stormy weather. The impact of the COVID-19 pandemic on financial difficulty in January 2021*, Step Change Debt Charity, s. 14–15.

³⁸² J. MacGee et al., op. cit., s. 1–41.

³⁸³ *Nordic debt collection analysis*, 2021, No. 1, Intrum, s. 8–9.

³⁸⁴ *Ibidem*.

³⁸⁵ *Financial lives 2020 survey: the impact of coronavirus*, Financial Conduct Authority, London 2021, s. 80–82, J. van Ophem, *COVID-19 and consumer financial vulnerability*, “Central European Review of Economics and Management” 2020, vol. 4 (4), s. 115–132.

³⁸⁶ Ł. Kurowski, op. cit., s. 1.

z kredytów i pożyczek konsumpcyjnych, które zwykle posiadają niższe dochody i częściej borykają się z problemem bezrobocia.³⁸⁷ Z kolei gospodarstwa korzystające z kredytów hipotecznych, z wyższym poziomem i większą stabilnością dochodów, były częściej w stanie ograniczyć wydatki.³⁸⁸ Należy jednak zauważyć, że w niektórych krajach, zwłaszcza w Chorwacji, Polsce i Rumunii, dodatkowe źródło ryzyka związanego z wybuchem pandemii stanowiły znaczące portfele kredytów hipotecznych denominowanych w walutach obcych, w przypadku których wydatki na obsługę zadłużenia odnotowały wyraźny wzrost w wyniku wywołanej kryzysem deprecjacji walut krajowych.³⁸⁹

3. Wpływ pandemii COVID-19 na zadłużenie gospodarstw domowych w krajach OECD

Dotychczasowe badania nad wpływem pandemii COVID-19 na zadłużenie sektora gospodarstw domowych i jego konsekwencjami dla głębokości recesji w koncentrują się na ogół na sytuacji w poszczególnych krajach. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę scharakteryzowania tych zależności w przekroju międzynarodowym, obejmując badaniem kraje członkowskie OECD za 2020 r., co podyktowane zostało dostępnością niezbędnych danych.

Mimo iż niemal we wszystkich objętych badaniem krajach realny PKB *per capita* uległ w 2020 r. wyraźnemu obniżeniu (wyjątek stanowiły Irlandia oraz Turcja), dochody rozporządzalne gospodarstw domowych odnotowały wyraźnie łagodniejszy spadek lub wzrosły (Rysunek 15.2). Jedynie w Meksyku i Nowej Zelandii realny spadek dochodów był silniejszy niż PKB.

Złagodzenie spadku dochodów rozporządzalnych w porównaniu z PKB było możliwe głównie dzięki podjętym działaniom stabilizacyjnym. Ilustracją rozmiarów interwencji fiskalnej w poszczególnych krajach może być realny przyrost długu publicznego (Rysunek 15.3).

Choć realne tempo zmian długu publicznego *per capita* było silnie zróżnicowane, wahając się od ok. -0,5% w Kolumbii do 83% dla Estonii, w zdecydowanej większości badanych krajów (30 z 37) przekroczyło ono 10%, zaś jego mediana wyniosła 16,9%.

Wprowadzenie obostrzeń oraz wzrost niepewności wpłynęły na ograniczenie wydatków konsumpcyjnych we wszystkich badanych krajach z wyjątkiem Turcji. Utrzymanie dodatniego tempa wzrostu lub złagodzenie spadku dochodów rozporządzalnych dzięki działaniom stabilizacyjnym przełożyło się jednocześnie na wzrost stopy oszczędności (Rysunek 15.4).

³⁸⁷ Ibidem, s. 7-15.

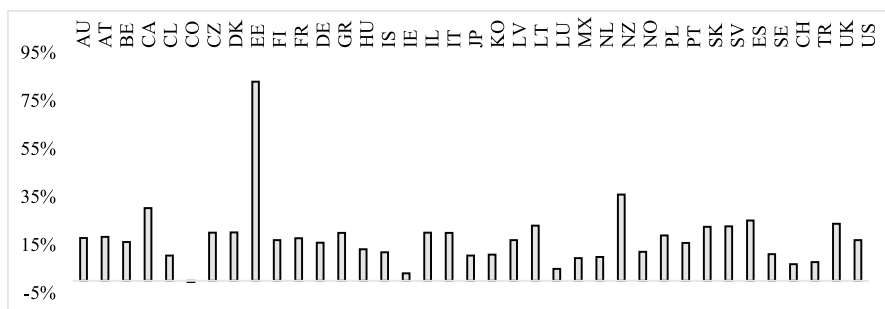
³⁸⁸ J. Franklin et al., op. cit., s. 3 i 13-15.

³⁸⁹ ERSB risk dashboard, Issue 38, November 2021, European Systemic Risk Board, European Central Bank, s. 2.



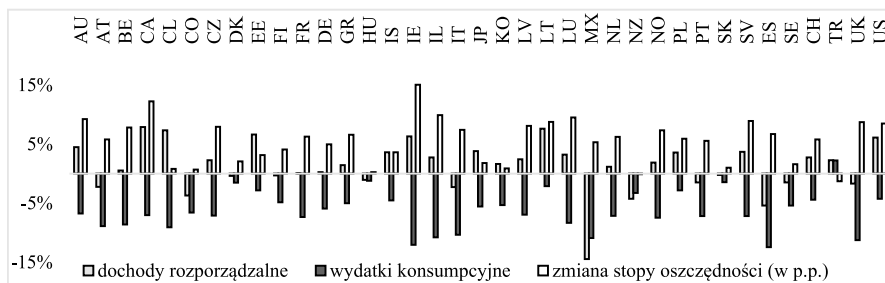
Rysunek 15.2. Realne zmiany PKB i dochodu rozporządzalnego brutto gospodarstw domowych *per capita* w krajach OECD w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD.Stat (<https://stats.oecd.org/>, 10.01.2022), Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat>, 10.01.2022), CEIC Data (<https://www.ceicdata.com/en>, 10.01.2022), Central Bureau of Statistics (<https://www.cbs.gov.il/>, 10.01.2022), Statistics Iceland (<https://px.hagstofa.is>, 10.01.2022), Stats NZ (<https://www.stats.govt.nz>, 10.01.2022), Cabinet Office, <https://www.esri.cao.go.jp/>, 10.01.2022) oraz Banco de México (<https://www.banxico.org.mx/>, 10.01.2022).



Rysunek 15.3 Realny przyrost długu publicznego *per capita* w krajach OECD w 2020 r.

Źródło: jak dla Rysunku 15.2.



Rysunek 15.4. Realne zmiany wydatków konsumpcyjnych i dochodów rozporządzalnych *per capita* oraz stopy oszczędności gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.

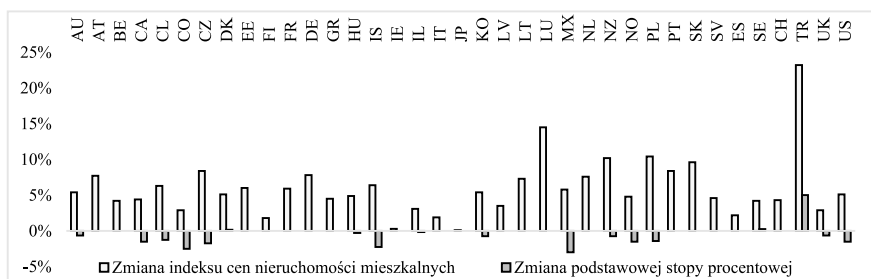
Źródło: jak dla Rysunku 15.2.

W zdecydowanej większości badanych krajów akumulacja nadzwyczajnych oszczędności została wykorzystana przez gospodarstwa domowe do zredukowania zadłużenia z tytułu zadłużenia krótkoterminowego (Rysunek 14.5). Mediana spadków wyniosła 10,2%, przy czym największe z nich odnotowano w Irlandii (35%), na Litwie (26%) oraz w Chile i Polsce (po 21%). Zgoła odmiennie kształtowała się natomiast dynamika kredytów i pożyczek długoterminowych, obejmujących w głównej mierze zadłużenie hipoteczne. We wszystkich objętych analizą krajach z wyjątkiem Grecji, Hiszpanii oraz Irlandii, zadłużenie to realnie wzrosło (mediana na poziomie o 4,6%), głównie za sprawą rosnących równolegle cen nieruchomości mieszkalnych, a nierzadko również poluzowania polityki monetarnej (Rysunek 15.5).



Rysunek 15.5. Realne zmiany zadłużenia gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ECB Statistical Data Warehouse (<https://sdw.ecb.europa.eu>, 10.01.2022) oraz OECD.Stat (<https://stats.oecd.org/>, 10.01.2022).



Rysunek 15.6. Zmiany indeksów cen nieruchomości mieszkalnych i podstawowych stóp procentowych w krajach OECD w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD.Stat (<https://stats.oecd.org/>, 10.01.2022).

Zmiany poziomu zobowiązań długoterminowych stanowiły równocześnie główną siłę napędową łącznego zadłużenia gospodarstw domowych. W analizowanym okresie wzrosło ono w ujęciu realnym w 32 z 37 objętych badaniem krajów (mediana na poziomie 3,6%). Najwyższe przyrosty odnotowano w Meksyku (22%), Turcji (16%) oraz Korei Południowej (9%), natomiast największe spadki w Grecji (4%) oraz Irlandii (3%).

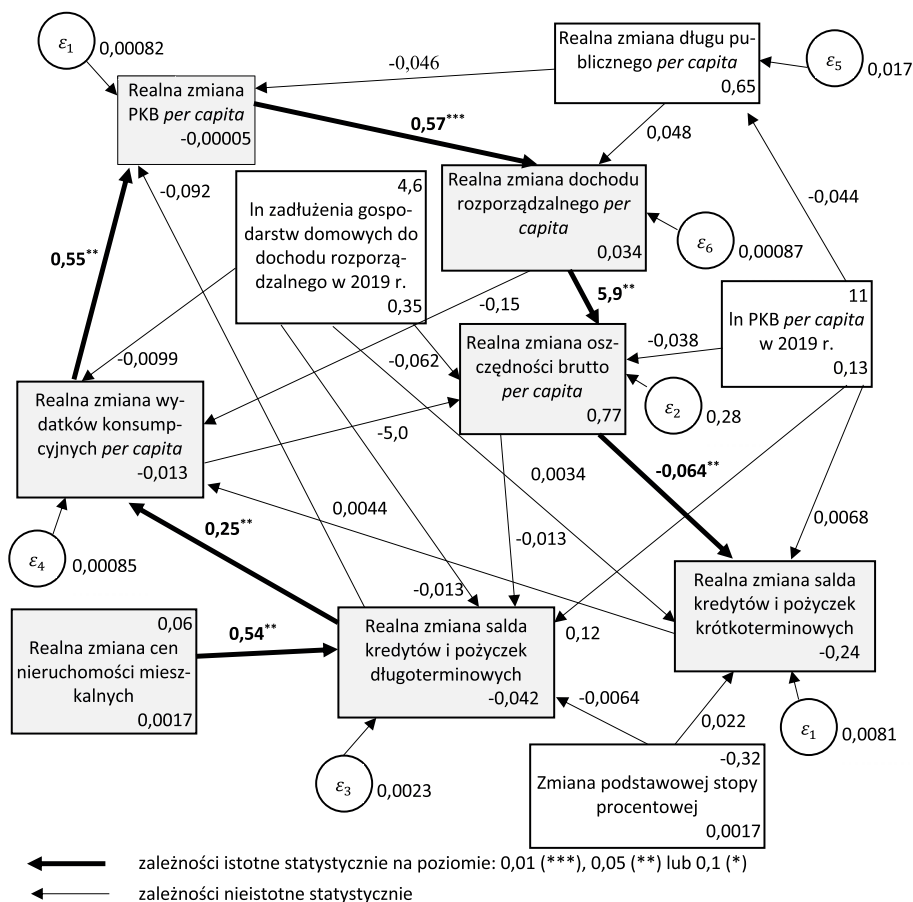
Kompleksowa ocena skutków pandemii dla zadłużenia gospodarstw domowych oraz jego wpływu na głębokość recesji w przekroju międzynarodowym wymaga uwzględnienia szeregu zależności zachodzących pomiędzy kluczowymi czynnikami kształtującymi te zjawiska. Mając na względzie złożoność tych relacji, do celów analitycznych posłużono się metodą modelowania równań strukturalnych przy wykorzystaniu pakietu StataSE 14.0. Biorąc pod uwagę przedstawione uprzednio ustalenia, analizie poddano zależności zachodzące pomiędzy zmianami poziomu zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu krótko- i długoterminowych kredytów i pożyczek, a wahaniami PKB, dochodów rozporządzalnych, oszczędności brutto i wydatków konsumpcyjnych *per capita* oraz podstawowych stóp procentowych, cen nieruchomości mieszkalnych i długu publicznego w ujęciu realnym w 2020 r. Jako dodatkowe zmienne kontrolne zastosowano logarytmy naturalne relacji zadłużenia gospodarstw domowych do dochodu rozporządzalnego oraz PKB *per capita* za 2019 r. Wyniki estymacji przedstawia Rysunek 15.7.

Znaki oszacowań poszczególnych parametrów strukturalnych obrazujących zależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi są generalnie zgodne z oczekiwaniami. Mimo niewielkiej liczby dostępnych obserwacji badanie pozwoliło zarówno na zidentyfikowanie kluczowych czynników kształtujących zadłużenie gospodarstw domowych w okresie pandemii, jak i ocenę jego wpływu na przebieg recesji.

Wyniki estymacji wskazują, że choć realny spadek PKB, wywołany m. in. ograniczeniem popytu konsumpcyjnego, osłabiał dynamikę dochodów rozporządzalnych, jej wsparcie działaniami interwencyjnymi przy zmniejszonych wydatkach konsumpcyjnych umożliwiło znaczący wzrost zasobów oszczędności gospodarstw domowych. Mimo, iż nadzwyczajna akumulacja oszczędności pozwoliła na silną redukcję zadłużenia o charakterze krótkoterminowym, nie przyczyniła się ona do istotnego osłabienia popytu konsumpcyjnego. Utrzymujący się równolegle wzrost cen nieruchomości mieszkalnych pobudzał natomiast popyt na finansowanie hipoteczne. Choć przyrost długoterminowego zadłużenia nie był w stanie istotnie ograniczyć spadku PKB bezpośrednio w kanale popytu inwestycyjnego, mógł on jednak przyczynić się do złagodzenia spadku popytu konsumpcyjnego. Uzyskane rezultaty potwierdziły równocześnie, że wyjściowy poziom zadłużenia gospodarstw domowych nie wpływał istotnie na dynamikę popytu konsumpcyjnego, oszczędności, ani kredytów i pożyczek w czasie pandemii.

Podsumowanie

Uzyskane wyniki wskazują, że w krajach OECD zadłużenie gospodarstw domowych nie wpłynęło istotnie na pogłębienie recesji wywołanej pandemią COVID-19. W większości z nich wymuszony restrykcjami spadek wydatków konsumpcyjnych, przy wsparciu dochodów rozporządzalnych w drodze interwencji fiskalnej, umożliwił nadzwyczajną akumulację oszczędności, które w istotnym zakresie przeznaczone zostały na redukcję zadłużenia konsumpcyjnego. Zmniejszenie skali tego zadłużenia nie wpłynęło jednak istotnie na osłabienie popytu konsumpcyjnego.



Rysunek 15.7. Rezultaty modelowania równań strukturalnych kluczowych czynników kształtujących zadłużenie gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Rosnące ceny nieruchomości mieszkalnych pobudzały równocześnie wzrost zadłużenia hipotecznego, który choć nie był w stanie istotnie ograniczyć spadku PKB w kanale popytu inwestycyjnego, mógł przyczynić się do złagodzenia spadku popytu konsumpcyjnego.

Mimo, iż w ujęciu makroekonomicznym wpływ zadłużenia gospodarstw domowych na przebieg recesji wydaje się ograniczony, sygnałem ostrzegawczym może być odnotowany w wielu krajach wzrost udziału gospodarstw borykających się z trudnościami w obsłudze zadłużenia. Pandemia pogłębiła również istniejące dysproporcje w sytuacji finansowej gospodarstw domowych. O ile bowiem bardziej zamożne z nich były w stanie zgromadzić nadzwyczajne oszczędności, zredukować zadłużenie konsumpcyjne i uzyskać wzrost wartości netto majątków dzięki rosnącym cenom nieruchomości, dotknięte skutkami kryzysu gospodarstwa o niższych

i mniej stabilnych dochodach były często zmuszone do dezoszczędzania i zaciągania dodatkowych zobowiązań.

Ostateczny wpływ zadłużenia sektora gospodarstw domowych na sytuację gospodarczą zależy będzie od dalszego przebiegu pandemii oraz faktycznej trajektorii ożywienia gospodarczego w warunkach rosnącej presji inflacyjnej i destabilizacji sytuacji geopolitycznej w Europie. W tym kontekście oddziaływanie to zależy będzie nie tylko od zakresu i skuteczności implementowanych w poszczególnych krajach instrumentów polityki gospodarczej, ale także od zdolności adaptacyjnych gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i instytucji finansowych.

Rozdział 16

Róża Milic-Czerniak

NADMIERNE ZADŁUŻENIE, NIEWYPŁACALNOŚĆ GOSPODARSTW DOMOWYCH I UPADŁOŚĆ KONSUMENCKA

Wstęp

Dynamiczny wzrost kredytów i ich udział w majątku gospodarstw domowych³⁹⁰ przy jednoczesnym nasileniu się turbulentnych warunków funkcjonowania gospodarstw domowych, wzroście niepewności, kryzysów wywołuje coraz częściej sytuację nieradzenia sobie z „wiązaniami końca z końcem” oraz problemy z terminowym spłacaniem zobowiązań finansowych, prowadzące do nadmiernego zadłużenia. Sprzyja mu pełen asymetrii rynek kredytów, a głównie asymetrii: informacji, wiedzy, potrzeb, negocjacji, a także asymetrii pozycji prawnej. Generują one bezpośrednio lub pośrednio zagrożenia dla budżetu gospodarstw domowych. Prace Komisji Europejskiej od lat 90. XX w. koncentrują się, w myśl dewizy, że kredyt nie powinien być pułapką, na zapobieganiu nadmiernemu zadłużeniu oraz rehabilitacji dłużników poprzez ograniczanie różnych wymiarów asymetrii³⁹¹.

1. Pojęcie, rodzaje i przyczyny nadmiernego zadłużenia

Proces korzystania z kredytu kończy się najczęściej wraz ze spłatą ostatniej jego raty i odbywa się bez dodatkowych czynności, szczególnie wtedy, gdy kredytobiorca korzysta np. ze zlecenia stałego. Znacznie się jednak wydłuża i komplikuje, gdy występują systematyczne, długoterminowe zakłócenia w spłacie rat kredytowych, wywołane brakiem środków finansowych na ich regulowanie, a więc

³⁹⁰ W latach 2000–2020 majątek netto na 1 osobę dorosłą w Polsce wzrósł 4-krotnie, a zobowiązania 14-krotnie, przez co udział zobowiązań w majątku netto wzrósł z 3proc. do 12proc.. *Global Wealth Databook 2021*, Credit Suisse, Research Institute, June 2021, <https://www.global-wealth-databook-2021.pdf>, dostęp: 11.02.2022.

³⁹¹ J. Korte, *Credit should not be a trap. How to prevent over-indebtedness*, <https://www.caritas.eu/how-to-prevent-over-indebtedness/>, dostęp: 20.01.2022.

w sytuacji tzw. nadmiernego zadłużenia (*over-indebtedness*). Występuje ono wtedy, gdy część dochodów gospodarstw domowych, pozostająca po uiszczeniu podstawowych wydatków oraz zgromadzony majątek nie wystarczają na spłatę zobowiązań finansowych.

W definicjach nadmiernego zadłużenia Komisji Europejskiej podkreśla się, że jest to sytuacja, w której niemożliwe jest uregulowanie wszystkich zobowiązań finansowych i stałych wydatków nawet wtedy, gdy gospodarstwo domowe sięgnie po swoje finansowe i rzeczowe aktywa. Stąd nadmiernie zadłużone (*over-indebted*) gospodarstwo domowe to takie, którego aktualne i przewidywalne zasoby są niewystarczające do wypełnienia zobowiązań finansowych³⁹².

Nadmierne zadłużenie może mieć, według W. Szpringera, charakter aktywny bądź pasywny³⁹³, czy nawet, jak dodaje B. Świecka, może stanowić „paradoks niewypłacalności”³⁹⁴. Ta ostatnia sytuacja jest szczególnie trudna dla gospodarstwa domowego, gdyż jest efektem przestępczego działania osób trzecich. Jej przykładem może być zaciągnięcie długów „na konto” poszkodowanego w oparciu o skradzione dokumenty. W latach 2008–2021 zanotowano 100 tys. prób wyłudzeń kredytów na łączną kwotę 5,3 mld zł z wykorzystaniem cudzych dokumentów³⁹⁵. Najlepszą ochroną przed kradzieżą tożsamości jest jak najszybsze zgłaszanie zgubionych lub skradzionych dokumentów do bazy Systemu Dokumentów Zastrzeżonych oraz korzystanie z systemu Blik Alert.

O aktywnym nadmiernym zadłużeniu mówimy wtedy, gdy gospodarstwo domowe zaciąga lekkomyślnie zobowiązania finansowe, nieadekwatnie do swojej sytuacji finansowej. Może ono być wynikiem pokusy nadużycia (*moral hazard*), a więc dążenia do maksymalizowania własnych korzyści, przy braku ponoszenia wszystkich negatywnych skutków swoich działań. Stanowi najczęściej wyraz światomego życia zadłużonego ponad stan oraz braku poczucia odpowiedzialności. Dla aż 8% Polaków, jak wynika z badań przeprowadzonych w 2021 roku, spłata długów nie stanowi obowiązku moralnego³⁹⁶. Pasywne nadmierne zadłużenie wynika natomiast ze zdarzeń losowych, będących poza kontrolą kredytobiorcy, takich jak: choroba, rozwód, bezrobocie, a także gwałtownych zmian warunków spłacania rat kredytowych, jak wzrost stóp procentowych, kursu walutowego czy inflacja.

³⁹² *The over-debtedness of european households: updated mapping of the situation, nature and causes, effects and initiatives for alleviating its impact*, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/final-report-on-over-indebtedness-of-european-households-synthesis-of-findings_december2013_en.pdf, dostęp: 15.01.2022.

³⁹³ W. Szpringer: *Kredyt konsumentki i upadłość konsumentki na rynku usług finansowych UE*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006, s. 30.

³⁹⁴ B. Świecka: *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny-skutki-przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009, s. 107.

³⁹⁵ *Raport o dokumentach infoDOK*, ZBP, „Newsletter aleBank” 29 styczeń 2022, <https://www.zbp.pl/getmedia/9f9c03e9-fb47-4fde-8e77-b6d85d99ee9d/infodok-2021-04-06-wydanie-46-sklad-210726-gko2>.

³⁹⁶ *Niespłacone długi ograniczają dostęp do wielu usług i produktów, nie tylko finansowych*, <https://alebank.pl/niespłacone-dlugi-ograniczaja-dostep-do-wielu-uslug-i-produktow-nie-tylko-finansowych/?id=395622&catid=22869>, dostęp: 2.02.2022.

Często jest ono również skutkiem zbyt wysokich aspiracji co do poziomu konsumpcji, a sprzyjają mu niektóre produkty finansowe, jak np. karty płatnicze oraz coraz częściej także płatności odroczone przy zakupach on-line (BNPL – *buy now pay later* – kupuj teraz zapłać później).

Na umiejętność uwzględniania wpływu powyższych czynników na zmianę własnej sytuacji finansowej wpływają istotnie zmienne psychologiczne, a głównie nadmierny optymizm, który prowadzi do popełniania błędów poznawczych, polegających na nieuzasadnionej wierze we własną wiedzę (iluzja wiedzy), w zdolności i kontrolę (iluzja kontroli) nad zjawiskami losowymi. Szczególnie podatne na niedostrzeganie ryzyka pod wpływem nadmiernego optymizmu są osoby młodsze, ze względu na mniejsze doświadczenie życiowe. Jedną z przyczyn popełniania błędów nadmiernego optymizmu jest stosowanie w procesie decyzyjnym heurystyki dostępności, czyli prognozowania prawdopodobieństwa przyszłych zdarzeń wyłącznie na podstawie własnych doświadczeń i informacji od bliskich³⁹⁷. W podejmowaniu decyzji obarczonych wysokim ryzykiem ważne jest zatem umiejętność korzystania z obiektywnych opinii profesjonalnych doradców.

2. Wskaźniki nadmiernego zadłużenia

Identyfikacja gospodarstw domowych nadmiernie zadłużonych wymaga zastosowania określonych wskaźników, a więc w miarę prostego wskazania, które gospodarstwa nimi są lub mogą zostać. W literaturze najczęściej stosuje się takie wskaźniki jak: obciążenie spłatą zadłużeń dochodów miesięcznych; okres zaległości w spłacie zobowiązań; liczba zaciągniętych kredytów i pożyczek oraz subiektywne postrzeganie obciążenia – gospodarstwa domowe deklarujące, że spłaty ich zobowiązań stanowią "duże obciążenie budżetu domowego"³⁹⁸.

Szczególnie rozbudowana jest grupa wskaźników ujmujących relację zadłużenia do dochodów (DTI – *Debt to Income*; DSTI – *Debt-Service-to-Income*). Są to wskaźniki wyrażające stosunek zobowiązań kredytowych lub wszystkich zobowiązań finansowych do wysokości uzyskiwanych dochodów, najczęściej netto. Przydatność tych wskaźników wynika także z możliwości określenia górnej granicy zadłużenia, po przekroczeniu której mogą wystąpić perturbacje w spłacie zadłużenia. I tak, w przypadku kosztów obsługi kredytów mieszkaniowych DSTI ustalono tzw. wskaźniki:

- *front ratio* – relacja kosztów ponoszonych na potrzeby mieszkaniowe (raty kredytu hipotecznego) do dochodów nie powinna przekraczać 28%;
- *back ratio* – poziom kosztów obsługi wszystkich kredytów i pożyczek odniesiony do dochodów uważany jest za bezpieczny do 36%; do 42% za niebezpieczny;

³⁹⁷ A. Czerniak: *Housing market w: Rapacki R. (red), Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe*, Routledge, London 2019, ss. 165–184.

³⁹⁸ A. Wałęga, G. Wałęga, R. Kowalski: *Warunki życia nadmiernie zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce*, PWE, Warszawa 2021, ss. 87–92.

powyżej 42% za alarmujący, a przekraczający 50% sygnalizuje poważne kłopoty z wypłacalnością³⁹⁹.

Określono również współczynnik „złego” zadłużenia na cele konsumpcyjne (kredyty samochodowe, pożyczki, wykorzystane limity w kartach kredytowych i liniach kredytowych itp.) – relacja wartości zaciągniętych zobowiązań do dochodu netto nie powinna przekraczać 15%. Zakłada się bowiem, iż „dobre” kredyty (na mieszkanie, edukację), będą zwiększać majątek w przyszłości, a złe nie mają takiego wpływu.

W krajach zachodnich odróżnia się również zadłużenie kredytami zabezpieczonymi i niezabezpieczonymi. Te pierwsze uważa się za mniej ryzykowne, stąd zagrożenie utratą płynności może dotknąć w ich przypadku gospodarstwa domowe wydające ponad 50 proc. miesięcznego dochodu na całkowite spłaty kredytów, podczas gdy zagrożenie to może dotknąć gospodarstwa domowe spłacające kredyty niezabezpieczone już po przekroczeniu 25 proc. ich miesięcznego dochodu. Wynika to z faktu, że ryzyko związane z długami zabezpieczonymi może zostać zneutralizowane aktywami, stanowiącymi zabezpieczenie, a ponadto ich obsługa jest tańsza⁴⁰⁰. W Polsce udział gotówkowych kredytów niezabezpieczonych udzielonych w 2019 roku wynosił średnio 70% (powyżej 15 tys. zł aż 80 proc.) kredytów konsumenckich⁴⁰¹. Warto przy tym podkreślić, iż największe zróżnicowanie w posiadaniu produktów bankowych przez konsumentów poszczególnych krajów unijnych występuje właśnie w odniesieniu do kredytów hipotecznych⁴⁰².

Wskaźniki DSTI są coraz częściej wprowadzane do jurysdykcji kredytowych. W ramach OECD aż 17 spośród 31 państw wchodzących w jej skład zdecydowało się ustanowić prawne wymogi dochodowe dla gospodarstw domowych w ramach badania zdolności kredytowej oraz włączono je do obowiązków sprawozdawczych. W Polsce przyjęły one formę rekomendacji KNF, a więc stały się elementem prawa miękkiego (tzw. *soft law*). Zgodnie z Rekomendacją S bank nie powinien udzielać kredytu zabezpieczonego hipotecznie, jeżeli po opłaceniu miesięcznej raty przez gospodarstwo domowe pozostałaby na przeżycie kwota niższa niż wynosi minimum socjalne⁴⁰³. W 2019 roku 40% kredytów mieszkaniowych zostało udzielonych przez badane banki przy kosztach utrzymania kredytobiorców na poziomie minimum socjalnego lub niższym, a dalsze 23% kredytów – przy kosztach utrzymania nie przekraczających 1,5 krotności minimum socjalnego⁴⁰⁴.

W Rekomendacji T natomiast podkreślono tylko, iż przy ocenie zdolności kredytowej klientów detalicznych, bank powinien szczególną uwagę zwracać na

³⁹⁹ L. Wells, *What is the best debt-to-income ratio for a mortgage?*, <https://www.bankrate.com/mortgages/why-debt-to-income-matters-in-mortgages/>, dostęp: 2.12.2021.

⁴⁰⁰ A. Wałęga, G. Wałęga, R. Kowalski: *Warunki życia nadmiernie ...*, op. cit.

⁴⁰¹ *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2019 roku*, UKNF, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Informacja_na_temat_sytuacji_sektora_bankowego_w_2019_r.pdf, dostęp: 3.12.2021.

⁴⁰² R. Milic-Czeraniak (red.): *Finanse osobiste*, Difin, Warszawa 2016, ss. 198–200.

⁴⁰³ *Rekomendacja S, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, KNF Warszawa grudzień 2019.

⁴⁰⁴ *Informacja na temat sytuacji ...*, op. cit.

sytuację, gdy wskaźnik DSTI przekracza 40 % dla klientów o dochodach nieprzekraczających przeciętnego poziomu wynagrodzeń w danym regionie oraz 50% dla pozostałych klientów⁴⁰⁵. Przyjęte zatem ograniczenia dochodowe są relatywnie łagodne, nie chroniące dostatecznie gospodarstwa domowe przed nadmiernym zadłużeniem, szczególnie w sytuacji nagłego wzrostu rat kredytowych czy spadku dochodów gospodarstwa domowego.

Średnia wartość DSTI w sektorze bankowym dla kredytów mieszkaniowych wynosiła w 2020 roku 29%.⁴⁰⁶ Prawie jednak co czwarty złoty kredytu znajduje się w grupie DSTI pow. 40 proc., co oznacza znajdowanie się w stanie alarmującym, z tego co dziesiąty w grupie, w której DSTI przekracza 50%, co sygnalizuje potencjalne poważne kłopoty z wypłacalnością.

Jeszcze większe zagrożenie utraty płynności wystąpiło na koniec 2020 roku w portfelach kredytów konsumpcyjnych, w których tylko niespełna 29% stanowiły kredyty o DSTI nieprzekraczającym 20%. Wartość kredytów konsumpcyjnych, w przypadku których szacowany na koniec 2020 r. wskaźnik DSTI przekraczał 50%, wynosiła 23,3% (40 mld zł) wartości wszystkich kredytów konsumpcyjnych⁴⁰⁷.

3. Nadmierne zadłużenie i jego konsekwencje

Grono osób, które nie reguluje terminowo swoich zobowiązań finansowych systematycznie wzrasta. W 2010 roku było ich prawie 2 mln, a w 2020 roku rozszerzyło się do 2,8 mln osób. Ponad trzykrotnie wzrosło ich zadłużenie zaległe (z 25 mld zł do 81,4 mld zł), a średnie na osobę z 13 tys. zł do 29 tys. zł. W 2010 roku 5,2%, a w 2020 roku 9% dorosłych Polaków nie regulowało terminowo swoich zobowiązań⁴⁰⁸.

Przeważającą część stanowią dłużnicy pozakredytowi, których jest powyżej 2,2 mln, podczas gdy kredytowych niecałe 1,2 mln, a nieregulowane rachunki za różne usługi, a także alimenty, grzywny, koszty sądowe, opłaty karne za jazdę bez biletu oraz długi windykowane przez firmy windykacyjne wyniosły prawie 44,3 mld zł i stanowiły 54% całego zadłużenia. Prawie co czwarty dłużnik (22,6%) ma zatem jednocześnie zaległości pozakredytowe i kredytowe⁴⁰⁹.

⁴⁰⁵ Rekomendacja T, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa 2013.

⁴⁰⁶ Informacja na temat sytuacji ..., op. cit.

⁴⁰⁷ Ibidem, s. 34.

⁴⁰⁸ Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka – listopad 2010 –14 edycja, InfoDług, https://www.zbp.pl/getmedia/48c39f76-31ef-4f05-9a21-88284dfb0d04/2010_11_InfoDlug, dostęp: 12.02.2022 oraz Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach – Marzec 2021 –41 edycja, InfoDług, <https://media.big.pl/publikacje/650730/infodlug-ogolnopolski-raport-o-zaległym-zadłużeniu-i-niesolidnych-dłużnikach-marzec-2021-41-edycja>, dostęp: 18.12.2021.

⁴⁰⁹ Ibidem.

Nieco wyższy wskaźnik nadmiernie zadłużonych osób dorosłych zaobserwować można w Unii Europejskiej, gdzie prawie jedna na dziesięć osób zalega z czynszem lub kredytem hipotecznym, rachunkami za media lub zakupem ratalnym. Na podobnym natomiast poziomie kształtuje się on w Niemczech, gdzie stosunek liczby niewypłacalnych dłużników do ogółu dorosłych obywateli Niemiec wyniósł 8,9%⁴¹⁰.

Średnia kwota zaległego zobowiązania przypadająca na osobę wynosiła w Polsce w 2020 roku 29 tys. zł. Wyższe średnie zaległości mają kredytobiorcy (31,3 tys. zł), podczas gdy przeciętny dług pozakredytowy wynosił 19,7 tys. zł. Średnia wartość zaległego kredytu mieszkaniowego wynosiła 205 tys. zł, kredytu konsumpcyjnego 25 tys. zł, a na karcie kredytowej lub w rachunku bieżącym 5 tys. zł. Średnia wartość zaległości wynikających z prawomocnego wyroku sądowego z tytułem wykonawczym wynosiła 10,4 tys. zł. Zaległe zadłużenia są bowiem systematycznie przekazywane (sprzedawane) do firm windykacyjnych i funduszy sekurytyzacyjnych, co istotnie zmniejsza przeterminowane zadłużenie ujmowane w księgach bankowych oraz instytucjach niefinansowych.

Zdecydowana większość nadmiernie zadłużonych osób (61%, prawie 1,7 mln osób), ma do spłaty przeterminowane zobowiązania nieprzekraczające 10 tys. zł, prawie połowa do 5 tys. zł, a co czwarty winny jest do 2 tys. zł. Z badania zrealizowanego przez Quality Watch dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor wynika, iż prawie połowa niesolidnych dłużników w Polsce nie daje sobie rady ze spłatą kwoty poniżej 5 tys. zł. Na pytanie: „Jak mocno musimy się zadłużyć, by przestać wierzyć, że uda nam się spłacić zobowiązania?” **ponad jedna czwarta badanych przyznała, że już 10 tys. zł powoduje u nich strach, że nie podołają ze spłatą (wśród osób starszych 37%).**⁴¹¹

Z badań przeprowadzanych przez CBOS wynika również, iż posiadanie zaległości w regulowaniu zobowiązań częściej niż pozostali deklarują respondenci o najniższych dochodach (poniżej 1000 zł na osobę), renciści. Są to najczęściej osoby posiadające długi, przy jednoczesnym braku oszczędności. Ponadto osoby żyjące bardzo biednie lub skromnie wyraźnie częściej niż pozostałe zadłużają się w parabankach (19%) oraz u osób prywatnych (7%).⁴¹²

Najczęściej artykułowanymi przez respondentów w 2019 roku przyczynami problemów ze spłatą zobowiązań, były: niespodziewane wydatki (20%); pochopne decyzje finansowe (18%); konieczność spłaty innych zobowiązań (14%); niski dochód (14%); zdarzenia losowe (13%); utrata pracy (8,3%); choroba w rodzinie (7,5%)⁴¹³.

⁴¹⁰ W. Korzycki, *W czasie pandemii spadła liczba zadłużonych Niemców*, .02.2022, aleBank.pl, „Atlas dłużników w Niemczech 2021”.

⁴¹¹ *Kiedy dług staje się zbyt dużym ciężarem*, <https://www.forbes.pl/finanse/jaki-musi-byc-dlug-by-zwzypic-w-mozliwosc-splaty-badania-big-infomonitor/53nfe35>, dostęp: 5.01.2022.

⁴¹² B. Roguska, *Oszczędności i długi Polaków w pierwszej połowie marca*, CBOS, Komunikat z Badań 2020 Nr 51, https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2020/K_051_20.PDF, dostęp: 10.12.2021.

⁴¹³ A. Rowska-Sopel, *Zjawisko zadłużenia i jego związek z wybranymi czynnikami*, *Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej* 2019 Nr 19, ss. 199–217.

Na początku 2022 roku zaobserwowano wysoki wzrost odsetka gospodarstw domowych przewidujących duże problemy z obsługą swoich zobowiązań. Jest on wyższy niż po globalnym kryzysie w 2007 roku, co jest efektem szybkiego wzrostu stóp procentowych oraz kosztów utrzymania⁴¹⁴.

Nadmierne zadłużenie wywołuje szereg negatywnych konsekwencji w gospodarstwach domowych, a najczęściej są to:

- skutki ekonomiczno-finansowe, takie jak dodatkowe koszty, konieczność rezygnacji z wielu wydatków, itd., w skrajnych przypadkach prowadzące do wykluczenia finansowego, czy nawet samowykluczenia finansowego;
- społeczne konsekwencje, które mogą powodować nawet wykluczenie społeczne czy samowykluczenie społeczne;
- skutki psychologiczne – poczucie wstydu, intensywny stres, prowadzący do depresji, poczucia beznadziejności;
- prawne następstwa w postaci wszczynanych postępowań windykacyjnych lub sądowego stwierdzenia upadłości konsumenckiej.

Długi prowadzą do wykluczenia ekonomicznego i społecznego nie tylko osób nadmiernie zadłużonych, ale również najbliższego ich otoczenia.

4. Instytucjonalne sposoby pomocy wyjścia dłużnikom z nadmiernego zadłużenia

W sytuacji pojawienia się kłopotów ze spłatą zadłużenia kredytobiorcy podejmują wiele działań we własnym zakresie, takich jak redukcja różnych wydatków, podejmowanie dodatkowej pracy, korzystanie ze wsparcia najbliższych oraz mogą korzystać także z różnych form restrukturyzacji zadłużenia lub też z funduszu wsparcia przy spłacie kredytów mieszkaniowych, a przy braku możliwości dalszej spłaty kredytu mogą ogłosić upadłość konsumencką.

Restrukturyzacja należności polega na zmianie przez bank warunków spłaty kredytu na korzystniejsze dla kredytobiorcy czy inaczej na dostosowaniu spłat do możliwości dłużnika poprzez odroczenie spłat rat kredytowych (np. skorzystanie z wakacji kredytowych), wydłużenie okresu spłaty rat, obniżenie oprocentowania, udzielenie kredytu refinansowego i (lub) konsolidacyjnego, przesunięcie spłat wraz ze zmniejszeniem obciążeń (np. marży kredytu).

Konsolidacyjne kredyty konsumpcyjne stanowiły w 2020 roku 32% (54,6 mld zł) wszystkich kredytów konsumpcyjnych. Wartość bilansowa brutto kredytów konsolidacyjnych z utratą wartości stanowiła 12,6 proc. wartości portfela kredytów konsolidacyjnych.

⁴¹⁴ Polacy przewidują problemy z obsługą zobowiązań finansowych. Barometr obsługi zobowiązań ZPF i IRG SGH, <https://infowire.pl/generic/release/726732/polacy-przewiduj-a-problemy-z-obsługa-swoich-zobowiazan-finansowych-najnowsze-wyniki-barometru-obsługi-zobowiazan-zpf-i-irg-sgh>, dostęp: 26.02.2022.

W latach 2019–2020 nastąpił istotny wzrost wartości kredytów mieszkaniowych objętych procesem restrukturyzacji z 9,1 mld zł na koniec 2018 r. do 17,3 mld zł na koniec 2019 r., z czego 3,4 mld zł to kredyty o statusie zagrożonych. Z wakacji kredytowych skorzystało w 2020 roku 722 tys. konsumentów. Przełożone przez nich raty dotyczyły kredytów o wartości 82 mld zł. Dodatkowo, ok. 17 tys. osób miało w zeszłym roku również ustawowe wakacje kredytowe (w ramach wsparcia w okresie pandemii).

Fundusz Wsparcia Kredytobiorców⁴¹⁵

Kredytobiorcy spłacający kredyt mieszkaniowy mogą liczyć od stycznia 2020 r. (w poprawionej wersji) na pomoc w spłacie długu z Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. Mianowicie, jeśli posiadacz kredytu mieszkaniowego jest w trudnej sytuacji, to może dostać pożyczkę nieoprocentowaną na spłatę kredytu hipotecznego. Z funduszu można otrzymać maksymalnie 72 tysiące złotych (3 lata po 2 tys. zł miesięcznie). Następnie po dwuletniej przerwie pożyczka powinna być spłacana przez 12 lat (144 miesiące) w ratach 4 razy niższych niż wynosiły miesięczne dopłaty. Jeśli jednak korzystający ze wsparcia sumiennie spłacił 100 rat, to ostatnie 44 raty mogą zostać umorzone (max. 22 tys. zł). O wsparcie można składać wniosek do banku, jeżeli spełniony jest chociaż jeden z warunków:

- Utrata pracy jednego z kredytobiorców,
- Rata przekracza połowę dochodu gospodarstwa domowego,
- Dochód po potrąceniu raty nie przekracza kwot ustalonych według art. 8 ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej.

Ze wsparcia nie można skorzystać m.in. wtedy, gdy posiada się (lub posiadało w ostatnich 6 miesiącach) więcej niż jedno mieszkanie lub dom, a utrata pracy wynika ze zwolnienia bez wypowiedzenia z winy pracownika, albo pracownik sam złożył wypowiedzenie, a także wtedy, umowa kredytu została już wypowiedziana.

Upadłość konsumencka

Upadłość konsumencka postrzegana jest jako koło ratunkowe dla osób i rodzin doświadczających problemów finansowych. W Stanach Zjednoczonych upadłość konsumencką wprowadzono już w 1800 roku, zaś w Europie w 1896 roku (w Holandii). W Polsce dopiero od 2003 roku dłużnicy niewypłacalni mogą wystąpić do sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości konsumenckiej, a od marca 2020 roku mogą to uczynić na znacznie korzystniejszych warunkach⁴¹⁶.

⁴¹⁵ Ustawa o wsparciu kredytobiorców, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy i znajdują się w trudnej sytuacji finansowej z 14 października 2019, DZ.U. z 2019 poz. 2138.

⁴¹⁶ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz.U. z 2003 poz. 535 ze zm.

Obecnie każde zgłoszenie upadłości przez dłużnika kończy się jej ogłoszeniem, a sąd rozstrzyga w jakiej wysokości i przez jaki okres, dłużnik będzie spłacał zobowiązania.

Na etapie złożenia wniosku o upadłość sąd nie bada już, czy dłużnik ponosi winę za swoją sytuację finansową, lecz wydaje postanowienie o ogłoszeniu upadłości i wyznacza syndyka. Niewłaściwe zachowania dłużnika, np. umyślne zadłużanie się, są badane na etapie ustalenia planu spłat, a więc wtedy, gdy o postępowaniu upadłego dłużnika będą mogli wypowiedzieć się również jego wierzyciele. Stopień winy znajduje odzwierciedlenie w długości okresu spłat. Sąd, analizując sytuacje dłużników, kwalifikuje ich do jednej z 3 grup, a mianowicie zadłużonych, którzy:

1. nie doprowadzili do stanu niewypłacalności w sposób umyślny lub wskutek rażącego niedbalstwa (np. choroba, utrata pracy). Dla nich plan spłaty może zostać ustalony na okres do 36 miesięcy;
2. doprowadzili do swojej niewypłacalności umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa. Plan spłaty ich wierzycieli może być ustalony na okres od 36 do 84 miesięcy (7 lat);
3. doprowadzili do swojej niewypłacalności w sposób celowy, w szczególności przez trwonienie majątku oraz nieregulowanie wymagalnych zobowiązań, lub ci, co do których sąd w ciągu ostatnich 10 lat umorzył całość albo część zobowiązań. Wcześniej zdarzenia te uniemożliwiały ogłoszenie upadłości, a według nowych przepisów mogą zdecydować o odmowie oddłużenia w postanowieniu kończącym postępowanie, co oznacza poddanie się rygorom postępowania upadłościowego, łącznie z likwidacją majątku, bez możliwości umorzenia zobowiązań.

Warto jednak dodać, że w szczególnych okolicznościach, takich jak ciężka choroba dłużnika czy śmierć jedyne go żywiciela rodziny, możliwe jest nawet całkowite umorzenie zobowiązań.

W latach 2009–2013 na 3035 wniosków o ogłoszenie upadłości konsumenckiej, ogłoszono ją tylko 88 razy (3%). W okresie od 1 stycznia 2015 do 24 marca 2020 roku połowa wniosków o upadłość była oddalana, gdyż wymogiem jej ogłoszenia była przesłanka, aby była ona niezawiniona przez dłużnika. W 2021 r. ogłoszono upadłość konsumencką w stosunku do 18 205 osób (wzrost w ciągu roku o 39%). Seniorzy w wieku 60 lat i więcej odpowiadają za 27% wszystkich upadłości konsumenckich⁴¹⁷.

Zdecydowanie się na ogłoszenie upadłości ma sens tylko przy wystąpieniu uzasadnionych sytuacji, np. w przypadku utraty kontroli nad sytuacją finansową, zaciągnięcia zobowiązań znacznie przewyższających możliwości ich spłaty na ustalonych warunkach, czy też trudnej sytuacji życiowej. Jej ogłoszenie powoduje

⁴¹⁷ *Upadłości konsumenckie w 2021 r.*, Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, Warszawa 2022, https://www.coig.com.pl/files/pliki/Raporty/coig_upadlosci_firm_2021gru-dzien.pdf, dostęp: 22.02.2022.

wstrzymanie procesu windykacyjnego i postępowania egzekucyjnego. Upadłość konsumenta zmienia także sytuację dłużnika w BIG.

Warto pamiętać, iż niespłacone długi nie znikają, chociaż w większości przypadków przedawnienie długu następuje po upływie 6 lat. Po upływie terminu przedawnienia dług funkcjonuje nadal jako zobowiązanie naturalne, co oznacza, że wierzyciel dalej ma prawo upominać się o jego spłatę.

Podsumowanie

Zaciąganie kredytów, szczególnie na długi okres, jest sytuacją decyzyjną, której ryzyko i konsekwencje trudno optymalnie oszacować, szczególnie w okresach wzmożonej niepewności. Jednakże pożyczanie nie może stać się pułapką bez wyjścia.

Sposobem zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu jest realizacja polityki likwidowania niekorzystnych dla konsumentów asymetrii rynkowych, bazującej na trzech głównych hasłach: informuj, edukuj i reguluj. Szereg nowych w ostatnich latach regulacji prawnych nakłada na banki i firmy pożyczkowe liczne obowiązki związane z warunkami udzielania i obsługi kredytów i pożyczek, zakresu i dostępności informacji, itd. Nie zawsze jednak te regulacje są konsekwentnie respektowane.

W celu efektywniejszego wsparcia osób nadmiernie zadłużonych należałoby wyodrębnić trzy ich segmenty:

1. Osoby o relatywnie wysokim zadłużeniu, posiadające kredyt hipoteczny, mające przejściowe kłopoty z regularną spłatą rat kredytowych;
2. Osoby o niskich dochodach, zadłużające się w celu realizacji elementarnych potrzeb konsumpcyjnych oraz zdrowotnych;
3. Osoby, zadłużające się, jak stwierdzają "nie po to, by spłacać kredyty", a więc z gruntu nieuczciwe, które jednak często trudno zidentyfikować.

Aktualnie najwięcej działań mających na celu ułatwienie sytuacji zadłużonych gospodarstw domowych jest wyraźnie zorientowanych na grupę pierwszą, a więc kredytobiorców mieszkaniowych (np. Fundusz Wsparcia Kredytowego).

Pomija się natomiast w wielu rozwiązaniach gospodarstwa zmuszone do zaciągania kredytów konsumpcyjnych, w których skumulowane są negatywne zdarzenia, a więc najuboższe, najmniej wyedukowane, najstarsze. Ich problemy wynikają z niskich dochodów oraz niskiego poziomu świadczeń społecznych oraz braku doradztwa osobistego. One są zmuszone do korzystania z najdroższych produktów kredytowych (bez możliwości negocjowania marży) oraz korzystania z usług firm pożyczkowych. Ich niespłacone zobowiązania ze względu na niskie kwoty oraz trudności w ich egzekwowaniu są relatywnie szybko przekazywane do firm windykacyjnych. One są w największym stopniu narażone na wykluczenie finansowe i społeczne. Pomoc dla nich powinna być zorientowana na stworzenie społecznego funduszu wsparcia czy funduszu pomocy najbardziej potrzebującym

oraz stworzenie możliwości korzystania z mikrofinansów (finansów dla najuboższych).

W przypadku grupy trzeciej szczególnie istotne jest eliminowanie wszelkich luk prawnych, sprzyjających dłużnikom nieuczciwym lub zaburzających równowagę pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Nadmierna ochrona konsumentów, szczególnie niektórych ich segmentów, wprowadzana pod hasłami niwelowania asymetrii rynkowych, niesie z sobą ryzyko demoralizacji dłużników. Przykładem może być wprowadzenie przy egzekwowaniu niespłaconego długu kwoty wynagrodzenia wolnej od potrąceń na poziomie minimalnego wynagrodzenia za pracę, podczas gdy przy określaniu zdolności kredytowej uwzględnia się znacząco niższą kwotę minimum socjalnego.

W podejmowaniu decyzji abstrakcyjnych, o wysokim stopniu ryzyka, jakim są właśnie decyzje dotyczące zaciągania kredytów, należałoby stworzyć system doradztwa niezależnego, obiektywnego, bezinteresownego, jakim w niektórych krajach jest doradztwo dostępne w organizacjach konsumenckich czy też towarzystwach gospodarstw domowych. Współczesne formy doradztwa kredytowego powinny uwzględniać następstwa „życia na kredyt”, a więc wypełniać lukę wiedzy i własnych doświadczeń.

Poznanie zróżnicowanej sytuacji nadmiernie zadłużonych gospodarstw domowych wymaga prowadzenia systematycznych badań eksplanacyjnych. Na ich podstawie dopiero można precyzyjnie dostosować środki pomocowe dla różnych grup nadmiernie załужonych gospodarstw domowych.

Regulacje konsumenckie i bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Rozdział 17

Anna Spoz, Magdalena Zioło

ZRÓWNOWAŻONE FINANSE A STABILNOŚĆ FINANSOWA GOSPODARSTW DOMOWYCH

Wstęp

Stabilność finansowa jest zjawiskiem dobrze rozpoznanym w literaturze przedmiotu. Problematyka stabilności finansowej jest analizowana wieloaspektowo, a jedynym z nurtów badawczych jest kontekst stabilności finansowej gospodarstw domowych. W tym ujęciu ważnym zagadnieniem badawczym jest równowaga finansowa oraz problem zadłużenia gospodarstw domowych, a także badanie takich zjawisk jak wykluczenie społeczne, finansowe, nierówności dochodowe.

Konsekwencje nadmiernego zadłużenia mogą być dotkliwe dla gospodarstw domowych, a niewłaściwa strategia zarządzania długiem może prowadzić do bankructwa i w efekcie do pogorszenia jakości życia, czy szeroko rozumianego wykluczenia. W skali makro istnieje silny związek pomiędzy równowagą finansową a stabilnością finansową, stąd istotnym zagadnieniem badawczym jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o sposoby zapewnienia stabilności finansowej gospodarstw domowych w długim okresie. Jednym z kierunków badań jest analizowanie roli i znaczenia finansów zrównoważonych w tym procesie.

Finanse zrównoważone definiowane są jako taki rodzaj finansów, który w decyzjach finansowych uwzględnia konsekwencje środowiskowe, społeczne oraz zarządcze i zapewnia tym samym równowagę decyzyjną, uwzględniając wpływ decyzji na wszystkie trzy filary rozwoju zrównoważonego i osiąganie jego celów. Przyjmuje się, że finanse zrównoważone redukują konsekwencje negatywnych efektów zewnętrznych w postaci nierówności lub wykluczenia oraz zapewniają stabilność finansową postulując równowagę budżetową i międzypokoleniową odpowiedzialność za dług. Racjonalne zadłużanie się oraz odpowiedzialność za dług to postulaty wpisujące się koncepcję finansów zrównoważonych w szczególności finansów społecznie odpowiedzialnych.

Negatywne konsekwencje zadłużenia gospodarstw domowych (ale nie tylko, gdyż dotyczy to także długu publicznego i w efekcie konieczności jego wielopokoleniowego finansowania ze źródeł publicznych) mogące prowadzić do utraty płynności finansowej, bankructwa, utraty majątku, zagrożenia ubóstwem i wyklu-

zeniem społecznym, mają swój wyraz w obniżającej się jakości życia oraz możliwości zapewniania równych szans edukacyjnych i rozwojowych.

Sytuacja finansowa gospodarstw domowych determinuje takie aspekty kształtujące jakość życia jak otoczenie, w którym dane gospodarstwo domowe funkcjonuje, które z kolei jest pochodną oddziaływania ryzyka finansowego i niefinansowego m.in. ryzyko społeczne w tym zdrowotne (np. zamieszkanie na obszarach dotkniętych problemem smogu lub innych zanieczyszczeń środowiska, zwiększających ryzyko zachorowania na określone typy chorób), szanse edukacyjne i rozwojowe, dostępność do usług publicznych, jakość infrastruktury itp.

Na jakość życia składają się zatem uwarunkowania środowiskowe, społeczne i ekonomiczne, które korespondują zarazem z trzema filarami rozwoju zrównoważonego. Finanse zrównoważone oddziałują więc na niwelowanie negatywnych skutków ryzyka społecznego i środowiskowego poprzez wykorzystanie instrumentarium zielonych finansów, czy finansów społecznych. W tym podejściu ważną rolę pełni mikrofinansowanie oraz mechanizm redystrybucji społecznej, a także systemy podatkowe oparte na podatkach środowiskowych oraz społecznie odpowiedzialne inwestycje i finanse etyczne.

Celem rozdziału jest wskazanie na związki zachodzące pomiędzy finansami zrównoważonymi a stabilnością finansową gospodarstw domowych i zwrócenie uwagi na te z instrumentów finansów zrównoważonych, które w największym stopniu oddziałują na zjawisko nierówności dochodowych, wykluczenia społecznego oraz nadmiernego zadłużenia.

1. Stabilność finansowa gospodarstw domowych i jej determinanty

W literaturze przedmiotu termin gospodarstwa domowego jest różnie interpretowany. Zgodnie z definicją GUS, pod pojęciem tym należy rozumieć zespół osób, które razem zamieszkują i wspólnie się utrzymują, przy czym osoby samotne i samodzielnie się utrzymujące traktowane są jako jednoosobowe gospodarstwa domowe⁴¹⁸. Zalega zwraca uwagę na rolę gospodarstw domowych w sferze konsumpcji, określając je jako kluczowe jednostki w tym procesie. Podstawowym celem gospodarstw domowych jest zaspokajanie potrzeb konsumpcyjnych o charakterze jednostkowym i/lub wspólnym.⁴¹⁹ Wielkość i strukturę gospodarstwa domowego oraz jego sytuację majątkową uwzględnili Kozera i in. definiując gospodarstwo domowe jako "swoisty system społeczno-ekonomiczny, uwarunkowany przez strukturę osobową i materialną, którego zasady organizacyjne podpo-

⁴¹⁸ GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html>, dostęp: 15.02.2022.

⁴¹⁹ T. Zalega: *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*. Studia i Materiały, (1), 2007, s. 7.

rządkowane są osiągnięciu głównego celu, którym jest zaspokojenie potrzeb poszczególnych członków gospodarstwa domowego jako całości”⁴²⁰.

Stopień zaspokojenia potrzeb (zwłaszcza tych podstawowych) wyznacza poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych. Bezpieczeństwa finansowego nie należy jednak utożsamiać jedynie z możliwością zaspokojenia potrzeb bieżących, ale również z tworzeniem rezerw finansowych, które mogą zostać wykorzystane na nieprzewidziane i/lub nieuniknione wydatki⁴²¹. W literaturze przedmiotu pojęcie bezpieczeństwa finansowego jest niekiedy stosowane zamiennie z terminem bezpieczeństwa ekonomicznego, które jest jednak pojęciem szerszym. Bezpieczeństwo ekonomiczne bowiem, oprócz aspektów finansowych wpływających na bezpieczeństwo finansowe (takich jak wysokość i stabilność dochodów oraz poziom wydatków, koszty obsługi zobowiązań, poziom oszczędności i inwestycji oraz majątek netto gospodarstwa domowego), obejmuje również takie czynniki, jak dywersyfikację źródeł dochodów, ochronę przed utratą dochodów lub majątku, strukturę i jakość kapitału ludzkiego, w tym stan zdrowia członków gospodarstwa domowego (rodziny), oraz czynniki behawioralne i więzi rodzinne⁴²².

Niezbędnym elementem do osiągnięcia bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego gospodarstw domowych jest ich stabilność finansowa. Stabilność finansowa gospodarstw domowych oznacza stan dynamicznej i trwałej równowagi i jest determinowana względnie dużą pewnością i stabilnością uzyskiwanych przez członków gospodarstwa domowego dochodów rozporządzalnych⁴²³, przy czym wielkość tych dochodów nie determinuje poczucia stabilności finansowej.

W kontekście stabilności finansowej gospodarstw domowych warto wspomnieć o odporności finansowej, którą Solarz zdefiniowała jako „deklarowaną, uprawdopodobnioną zdolność gospodarstw domowych do przetrwania szoków finansowych, możliwość pozyskania środków pieniężnych na nieprzewidziane wydatki”⁴²⁴. Na stabilność finansową, jak i odporność finansową wpływa dostępność do usług finansowych i ich wykorzystanie do zaspokajania bieżących i przyszłych potrzeb gospodarstw domowych (rysunek 17.1).

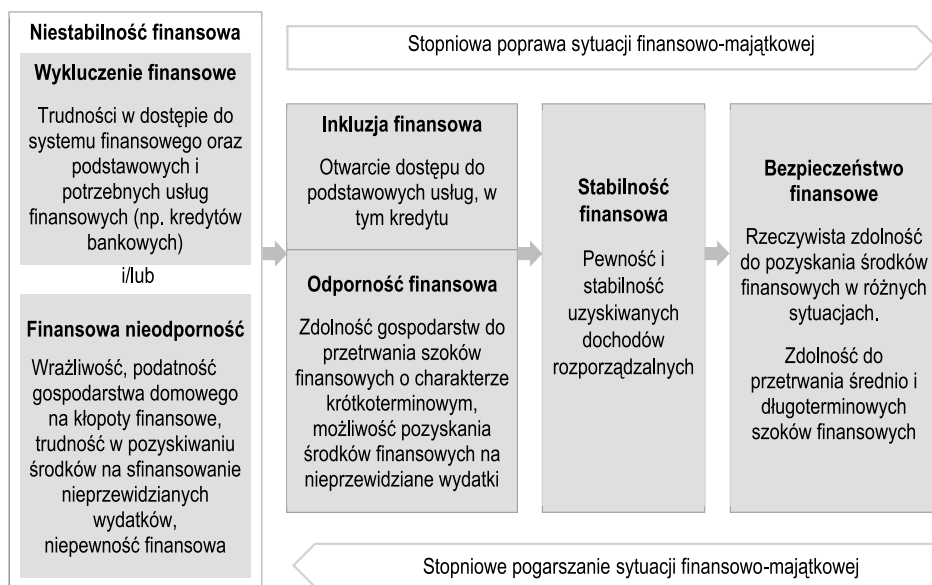
⁴²⁰ A. Kozera, J. Stanisławska, R. Głowicka-Woloszyn: *Wewnętrzne społeczno-ekonomiczne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych rolników*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 18(6), 2016, s. 110.

⁴²¹ M. Piotrowska: *Wpływ wykształcenia na bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych*. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, (51), 2017, s. 11; K. Rączkowski: *Bezpieczeństwo finansowe*, (w) *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*. Red. J. Płaczek, Difin, Warszawa 2014, s. 299–324, 5. ICRC, 2013: *Economic Security*. International Committee of the Red Cross, Geneva.

⁴²² R. Kata, K. Nowak. M. Leszczyńska, A. Kowal: *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, s. 22.

⁴²³ Ibidem, s. 9, J.K. Solarz, *Międzynarodowy system finansowy*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 195 i nast.

⁴²⁴ M. Solarz: *Zwiększanie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, 49(4), 2015, s. 517–525.

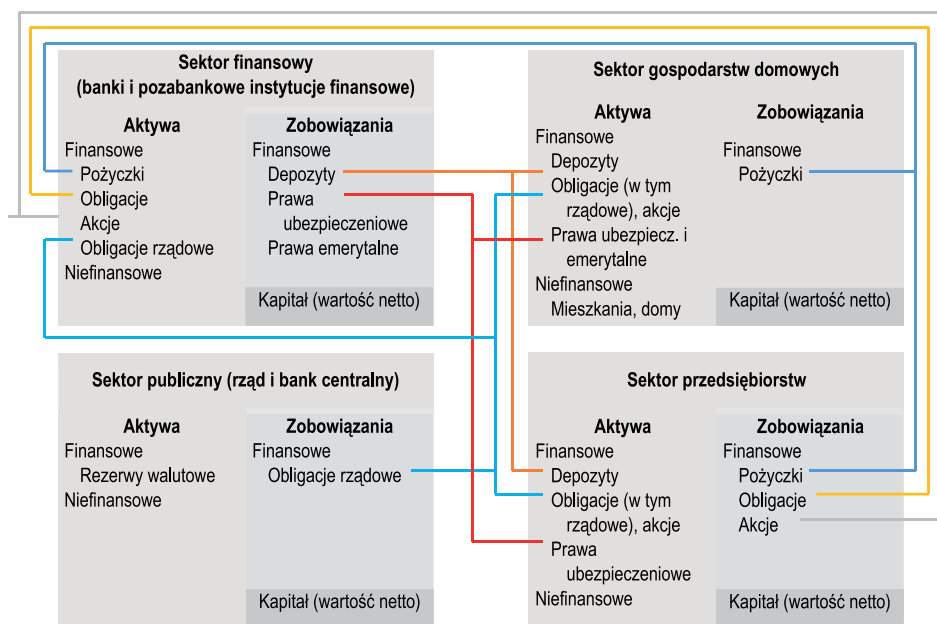


Rysunek 17.1. Stabilność finansowa jako element bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, s. 30.

Stabilność finansową gospodarstw domowych można rozpatrywać z mikro i makro perspektywy. Z makroekonomicznego punktu widzenia należy zauważyć, że stabilność sektora gospodarstw domowych, będącego ważną częścią gospodarki realnej wpływa na system finansowy i jego stabilność. Gospodarstwa domowe mogą alokować posiadane środki pieniężne w aktywa finansowe (lokaty bankowe, instrumenty finansowe) lub inne aktywa (nieruchomości, ziemię) albo występować w roli pożyczkobiorcy. Pozyskane środki mogą przeznaczyć na bieżącą konsumpcję, inwestycje lub oszczędności. Na zachowania gospodarstw domowych mają wpływ realizowane w państwie polityki: monetarna (stopa procentowa, kursy walut, podaż pieniądza) oraz polityka fiskalna (rodzaj i stawki podatku, gwarancje i poręczenia), a także indywidualne cechy jednostek tworzących gospodarstwo domowe. Wzajemne zależności pomiędzy sektorami gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, sektora finansowego przedstawia rysunek 17.2.

Początkowo ryzyko finansowe koncentrowało się głównie na podmiotach sektora finansowego (instytucjach finansowych), które je ponosiły i nim zarządzały. Rozwój rynków kapitałowych i instrumentów finansowych spowodował, że część ryzyka została przeniesiona na gospodarstwa domowe. Istnieje wiele kanałów transmisji ryzyka z i do gospodarstw domowych. Ekspozycja gospodarstw domowych na ryzyko wynika z występowania ich w charakterze inwestorów kapi-



Rysunek 17.2. Zależności pomiędzy podmiotami sfery finansowej i realnej.

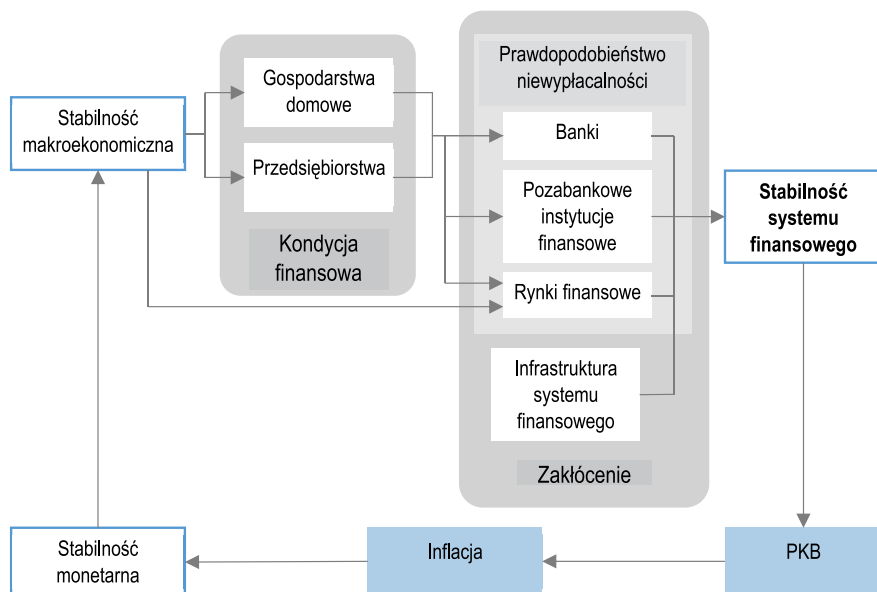
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W.Santoso, M. Sukada: *Risk profile of households and the impact on financial stability w: Household debt: implications for monetary policy and financial stability*, 2009, vol. 46, s. 61.

tałowych i obligatariuszy, deponentów i beneficjentów ubezpieczeń. Gospodarstwa domowe podlegają ryzyku finansowemu także jako kredytobiorcy. Ilość i charakter ryzyk (ryzyko rynkowe, ryzyko inflacji, ryzyko planowania inwestycyjnego, ryzyko reinwestycji oraz ryzyko długowieczności) sprawia, że potencjalne koszty dla sektora finansów publicznych byłyby ogromne, gdyby gospodarstwa domowe nie dysponowały możliwościami ich ograniczania⁴²⁵ (rysunek 17.3). Wzrost zadłużenia gospodarstw domowych może skutkować wzrostem kredytów zagrożonych, które są zjawiskiem kosztownym i niepożądanym⁴²⁶. W perspektywie mikro może oznaczać utratę płynności finansowej, utratę majątku, bankructwa przyczyniając się do wzrostu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych może prowadzić do ich niewypłacalności. Zagadnienie niewypłacalności gospodarstw domowych nabiera szczególnego znaczenia w okresach niestabilności gospodarczej, kryzysów finansowych oraz recesji. Badania w tym zakresie prowadziła B. Świecka. Uzyskane wyniki wskazują, że zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych

⁴²⁵ W. Santoso, M. Sukada: *Risk profile of households and the impact on financial stability w: Household debt: implications for monetary policy and financial stability*, 2009, vol. 46, s. 61.

⁴²⁶ L. Rinaldi, A. Sanchis-Arellano: *Household debt sustainability: What explains household non-performing loans? An empirical analysis*. 2006.



Rysunek 17.3. Gospodarstwa domowe a stabilność finansowa.

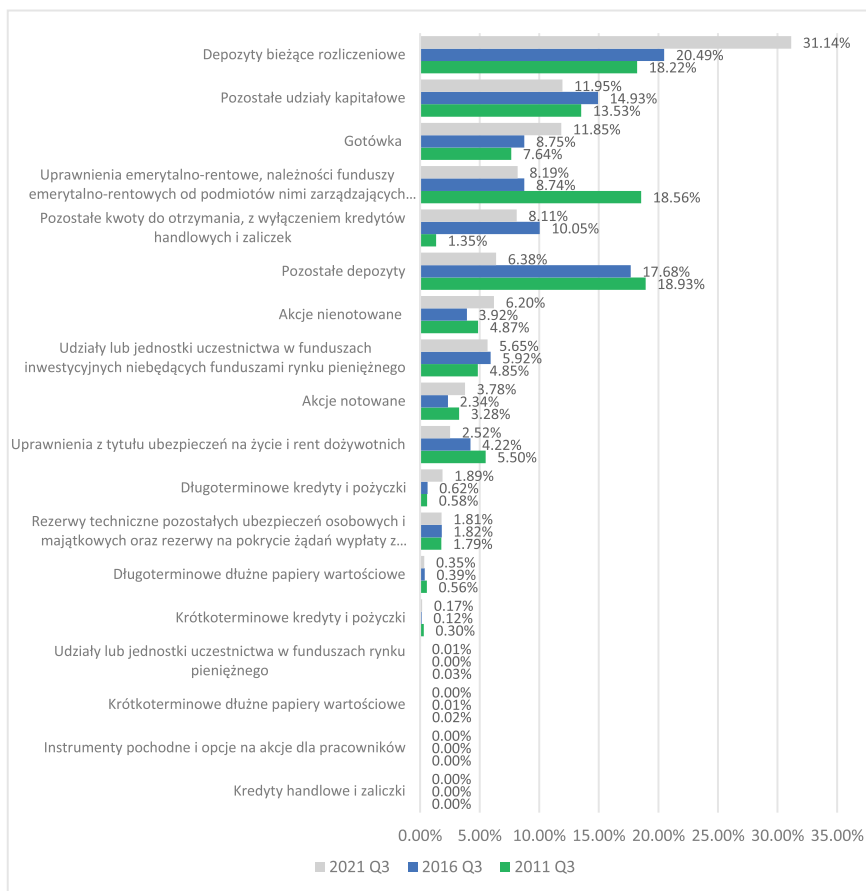
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Santoso i M. Sukada: *Risk profile of households and the impact on financial stability w: Household debt: implications for monetary policy and financial stability*, 2009, vol. 46, s. 60.

jest zjawiskiem stopniowym, które wzrasta wraz z brakiem zabezpieczenia finansowego przy jednoczesnym wystąpieniu zdarzeń skutkujących spadkiem dochodu do dyspozycji. Zagrożenie niewypłacalnością dotyczy wszystkich gospodarstw domowych, niezależnie od poziomu ich dochodu, przy czym poziom tego zagrożenia jest zróżnicowany. Wzrost świadomości ekonomicznej gospodarstwa domowego, wynikający z edukacji finansowej powoduje obiektywną poprawę bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego i tym samym zmniejsza zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych⁴²⁷.

2. Struktura oszczędności i zadłużenia gospodarstw domowych

Strukturę aktywów finansowych gospodarstw domowych przedstawia wykres 17.1. W trzecim kwartale 2021 r. największy udział w aktywach miały depozyty bieżące rozliczeniowe, które stanowiły niemal jedną trzecią wszystkich aktywów (31,14%). Pozostałe udziały kapitałowe zajmowały drugie miejsce (11,95%), ale ich przewaga

⁴²⁷ J. Franc-Dąbrowska, M. Porada-Rochon, B. Świecka: *Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – Analiza porównawcza*. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 19 (68), 2018, s. 28.



Wykres 17.1. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce – zestawienie danych z trzecich kwartałów 2011, 2016 i 2021.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniężna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.

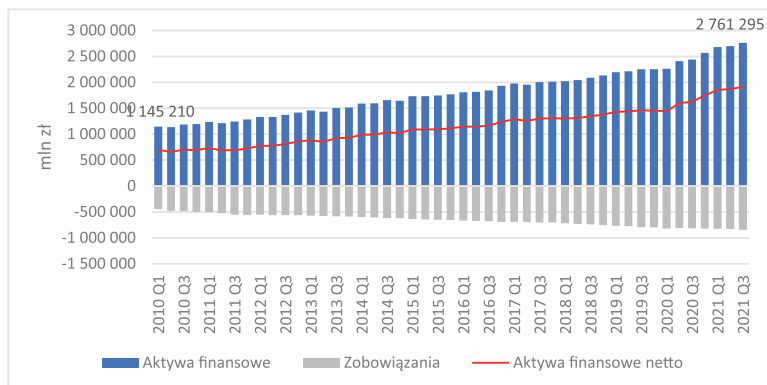
nad trzecią pod względem udziału gotówką (11,85%) była bardzo mała. Znikomy udział w aktywach finansowych miały kredyty handlowe i zaliczki, instrumenty pochodne i opcje na akcje prac oraz krótkoterminowe dłużne papiery wartościowe.

Porównując strukturę aktywów w analogicznym kwartale roku 2016, widać, że udział depozytów bieżących rozliczeniowych również zajmował wtedy pierwsze, choć był wtedy o prawie 11% mniejszy. Kolejny był udział pozostałych depozytów (17,86%), a pozostałe udziały kapitałowe zajmowały trzecie miejsce z wynikiem 14,93%, czyli większym o prawie 3% niż w trzecim kwartale 2021.

Cofając się o kolejne pięć lat, do roku 2011, można zaobserwować zmianę na pierwszym miejscu, gdyż największy udział miały wtedy pozostałe depozyty (18,93%). Różnice pomiędzy pierwszymi trzema pozycjami były jednak bardzo małe, mniejsze niż 1%. Drugie w kolejności uprawnienia emerytalno-rentowe

miały udział 18,56%, a depozyty bieżące rozliczeniowe 18,22%. Patrząc na udział gotówki w aktywach można zauważyć, że obecnie jest on wyraźnie większy niż pięć i dziesięć lat temu.

Od pierwszego kwartału 2010 roku wartość sumaryczna aktywów finansowych gospodarstw domowych wzrosła z 1,145 mld zł do 2,761 mld zł (wykres 17.2). Do 2020 roku trend wzrostu był raczej stały, natomiast od drugiego kwartału 2020 widać wyraźne przyspieszenie wzrostu. Trend wzrostu wartości zobowiązań nie wykazał w tym czasie takiej zmiany.



Wykres 17.2. Wartość aktywów finansowych i zobowiązań gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

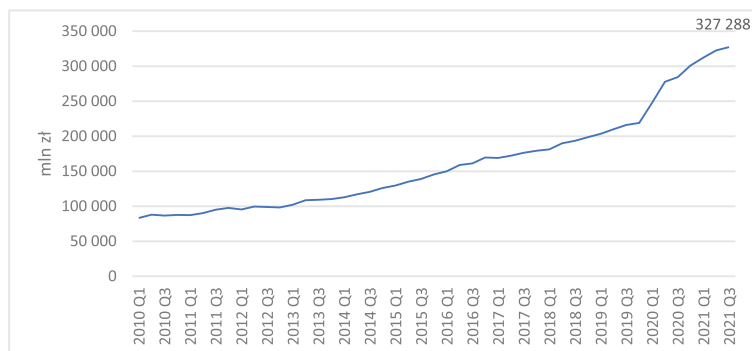
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.

Wpływ na wzrost wartości aktywów finansowych gospodarstw domowych na początku 2020 roku, miał między innymi wzrost wartości gotówki w tych aktywach (wykres 17.3). W trzecim kwartale 2021 osiągnęła ona wartość 327 288 mln zł.

Wzrastająca wartość depozytów bieżących rozliczeniowych również przyczyniła się do zwiększenia wartości aktywów finansowych gospodarstw domowych od 2020 roku (wykres 17.4). Dynamika wzrostu wartości tych depozytów nie była tak duża jak gotówki, jednak przyspieszenie tempa wzrostu jest widoczne. Natomiast zgodnie z wcześniejszymi obserwacjami struktury aktywów, wartość pozostałych depozytów maleje już od kilku lat, a w trzecim kwartale 2021 roku osiągnęła poziom niższy niż pierwszym kwartale roku 2010.

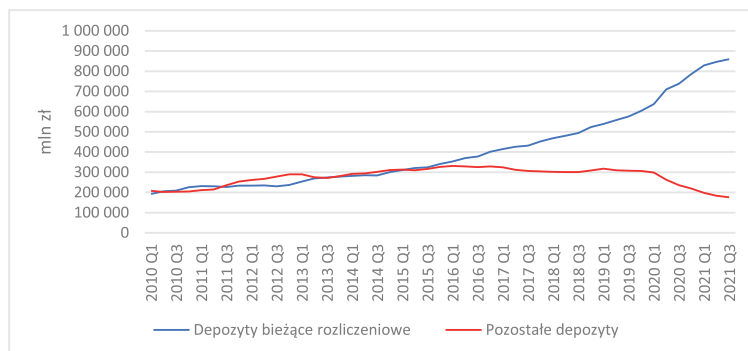
Kolejnym składnikiem aktywów finansowych gospodarstw domowych, którego wartość wykazuje wzrost od początku 2020 roku, są uprawnienia emerytalno-rentowe (wykres 17.5). W tym przypadku nie obserwujemy jednolitego, długookresowego trendu. Warto jednak podkreślić, że na koniec trzeciego kwartału 2021 r. wartość uprawnień emerytalno-rentowych osiągnęła najwyższą wartość (226 149 mln zł) od pierwszego kwartału roku 2014.

Znaczącą część aktywów finansowych gospodarstw domowych stanowią akcje, przy czym akcje nienotowane przeważają nad notowanymi (wykres 17.6). Te ostatnie pokazały wyraźny wzrost wartości od drugiego kwartału 2020 r., choć



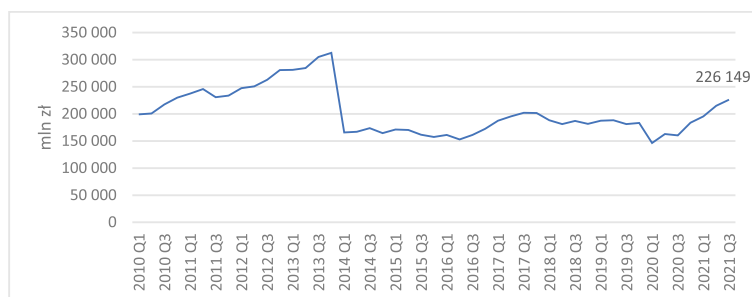
Wykres 17.3. Wartość gotówki w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.



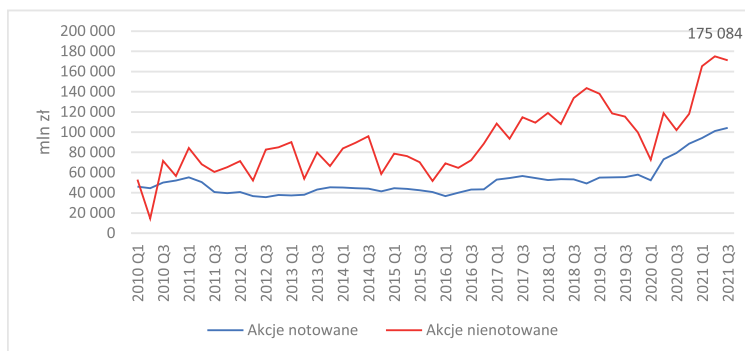
Wykres 17.4. Wartość depozytów w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.



Wykres 17.5. Wartość uprawnień emerytalno-rentowych i należności funduszy emerytalno-rentowych w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.



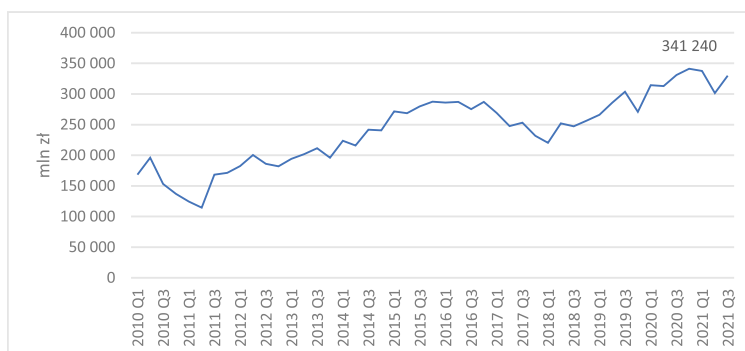
Wykres 17.6. Wartość akcji w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.

wcześniej ich wartość rola i malała naprzemiennie. Zmiany wartości akcji nienotowanych wyróżniły się dużymi skokami w krótkich okresach, zarówno w kierunku wzrostu, jak i spadku. W analizowanym okresie jako całości akcje nienotowane wykazywały trend wzrostowy.

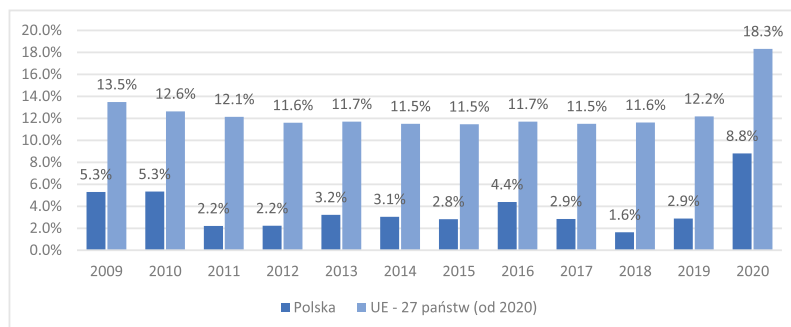
Pozostałe udziały kapitałowe osiągają wartości większe niż akcje (wykres 17.7). Biorąc pod uwagę cały okres od pierwszego kwartału 2010 r. do trzeciego kwartału 2021 r. ich wartość wykazywała trend rosnący, choć nie był on stały. Największą wartość, wynoszącą 341 240 mln zł, pozostałe udziały kapitałowe osiągnęły w czwartym kwartale 2020 r.

Stopa oszczędności gospodarstw domowych wyraźnie wzrosła w 2020 roku zarówno dla Polski (o 5,9% w stosunku do 2019 r.), jak i całej Unii Europejskiej (o 6,1% w stosunku do 2019 r.) (wykres 17.8). Jej wartości były również najwyższe od 2009 r. Wcześniej nie zachodziły tak duże zmiany wartości stopy oszczędności



Wykres 17.7. Wartość pozostałych udziałów kapitałowych w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, dostęp: 25.02.2022.



Wykres 17.8. Zmiany stopy oszczędności gospodarstw domowych w Polsce i w Unii Europejskiej w latach 2009–2020.

Źródło: Eurostat, ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TECO0131/default/table, dostęp: 25.02.2022.

gospodarstw domowych, choć w przypadku Polski, zmienność była większa (nawet 3,1% rok do roku). Dla UE zmiany rok do roku nie przekraczały 1% w latach 2009–2019.

3. Stabilność finansowa gospodarstw domowych a zrównoważone finanse

Osiągnięcie przez gospodarstwa domowe stabilności finansowej najczęściej skutkuje wzrostem jakości ich życia. Na jakość życia wpływają uwarunkowania środowiskowe, społeczne i ekonomiczne, które wpisują się w koncepcję zrównoważonego rozwoju. Przyjmując założenie, że sektor finansowy pełni kluczową rolę w stymulowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego (w tym zgodnego z koncepcją *sustainability*) wykorzystanie instrumentów zrównoważonych finansów może przyczynić się do niwelowania negatywnych skutków ryzyka społecznego i środowiskowego. Ważną rolę w tym procesie pełnią mikrofinanse. Ich pozytywny wpływ na jakość życia został potwierdzony między innymi w badaniach prowadzonych przez Ali i in. (2017) czy Mazumder i Lu (2015)⁴²⁸. Innym przykładem takich instrumentów są *carbo finanse*, *zielone finanse* czy *finanse etyczne*.

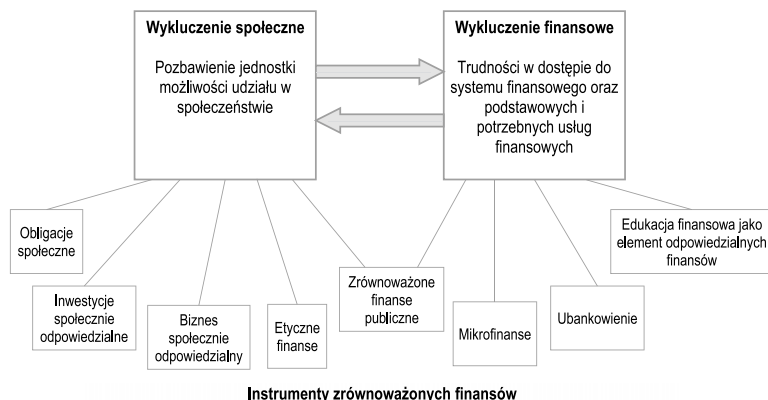
Osiągnięcie stabilności finansowej gospodarstw domowych w długim okresie jest niezwykle ważne. Zarówno przyczyną, jak i skutkiem braku stabilności finansowej może być wykluczenie finansowe oraz wykluczenie społeczne.

Wykluczenie finansowe przejawia się w trudnościach obywateli w dostępie do systemu finansowego i/lub korzystaniu z usług finansowych odpowiadających ich

⁴²⁸ S.I. Ali, A. Ali, F. Subhan, *Empirical assessment of the impact of microfinance on quality of life*. Pakistan Business Review, 719, 2015, s. 808–828; M. S. U. Mazumder, W. Lu: *What impact does microfinance have on rural livelihood? A comparison of governmental and non-governmental microfinance programs in Bangladesh*. World Development, 68, 2015, s. 336–354.

potrzebom i umożliwiającym im prowadzenie normalnego życia⁴²⁹. Może mieć charakter wykluczenia ze względu na dostępność geograficzną lub na dostępność do produktów i usług finansowych, ze względu na cenę lub warunki lub być wykluczeniem marketingowym albo stanowić samowykluczenie⁴³⁰.

Wykluczenie społeczne jest zjawiskiem wieloaspektowym i wielowymiarowym. Goddens opisuje je jako rodzaj upośledzenia, które pozbawia jednostkę możliwości pełnego uczestnictwa w społeczeństwie.⁴³¹ Najczęściej wykluczenie finansowe traktowane jest jako pierwotne w stosunku do społecznego i prawidłowość tę można obserwować w krajach Europy Zachodniej, podczas gdy w Polsce to wykluczenie społeczne bywa przyczyną wykluczenia finansowego⁴³². Problem wykluczenia finansowego jest jednym z wyzwań dla zrównoważonych finansów. Zapewnienia dostępu do systemu finansowego na poziomie jednostki, niezależnie od jej statusu majątkowego i zmniejszenie nierówności to jeden z ważniejszych postulatów wpisujących się w koncepcję zrównoważonego rozwoju. Do instrumentów zrównoważonych finansów, które mogą zostać wykorzystane w procesie inkluzji finansowej można zaliczyć mikrofinanse, ubankowanie, obligacje społeczne, społecznie odpowiedzialne finanse oraz zrównoważone finanse⁴³³ (rysunek 17.4).



Rysunek 17.4. Instrumenty zrównoważonych finansów a inkluzja finansowa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Ziolo, D. Dzikowska: *Finanse zrównoważone wobec problemu wykluczenia finansowego*. Studia i Materiały, 1/2018 (27), cz. 2, Wydział Zarządzania UW, s. 13.

⁴²⁹ European Commission, 2008, Financial services provision and prevention of financial exclusion, <https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial-services-provision-and-prevention-of-financial-exclusion.pdf>, dostęp: 26.02.2022.

⁴³⁰ T. Koźliński: *Wykluczenie płatnicze w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, 2010 https://www.nbp.pl/systemplatniczy/wykluczeniefinansowe/download/wykluczenie_platnicze_w_polsce_i_innych_krajach_ue.pdf, dostęp: 26.02.2022.

⁴³¹ A. Giddens, *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 347.

⁴³² M. Iwanicz-Drozdowska, P. Błędowski, *Finanse bliżej ludzi*, „Rzeczpospolita”, 12.11.2010 oraz *Edukacja i świadomość finansowa*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 27.

⁴³³ M. Ziolo, D. Dzikowska: *Finanse zrównoważone wobec problemu wykluczenia finansowego*. Studia i Materiały, 1/2018 (27), cz. 2, Wydział Zarządzania UW, s. 13.

Mikrofinanse to instrument zrównoważonego finansowania, który może być wykorzystany do niwelacji zjawiska wykluczenia społecznego i finansowego. Przyczynia się do integracji społecznej ograniczając skalę ubóstwa i wykluczenia finansowego. Umożliwia także realizację zasad społecznej sprawiedliwości i odpowiedzialności wpisujących się w koncepcję zrównoważonego rozwoju. Najbardziej znanym i najczęściej stosowanym instrumentem mikrofinansów są mikrokredyty, a więc kredyty o niskiej kwocie, przeznaczone dla osób, dla których kredyty w instytucjach bankowych są niedostępne ze względu na brak zabezpieczeń i historii kredytowej. Innymi przykładami mikroproduktów, które można wykorzystać w procesie inkluzji finansowej są mikrooszczędności i mikroleasingi⁴³⁴.

Obligacje społeczne to instrument finansowy, za pomocą którego zdobywany jest kapitał na realizację celów społecznych, w tym redukcję zjawiska wykluczenia społecznego⁴³⁵. Potwierdzają to dane liczbowe, z których wynika, że najwięcej emisji obligacji społecznych związanych jest z realizacją projektów związanych z zatrudnieniem i opieką społeczną⁴³⁶.

Zakończenie

Zjawisko stabilności finansowej gospodarstw domowych jest niezwykle ważne z punktu widzenia stabilności systemu finansowego i realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju. Jednym z etapów procesu tworzenia stabilności finansowej gospodarstw domowych jest przeciwdziałanie zjawiskom wykluczenia społecznego i finansowego. Działania te mogą odbywać się na drodze administracyjnej (mocą obowiązkowych regulacji prawnych) lub mieć charakter dobrowolnych inicjatyw podejmowanych przez podmioty z sektora państwowego i prywatnego.

Ważną rolę w tym procesie inkluzji finansowej pełnią instrumenty zrównoważonych finansów, które w stosunku do tradycyjnych cechują się wyższą elastycznością, gdyż uwzględniają aspekty ESG. Przykładem takich instrumentów mogą być mikrofinanse, które umożliwiają inkluzję finansową także uboższych jednostek. Do tego typu produktów finansowych należy zaliczyć mikropożyczki, mikrokredyty, mikrooszczędności czy mikroleasingi. Podatki środowiskowe, społecznie odpowiedzialne inwestycje czy mechanizmów redystrybucji to narzędzia, które pozwalają na ograniczenie negatywnych skutków ryzyka środowiskowego i społecznego, a tym samym przyczyniają się do polepszenia jakości życia.

Znaczenie problematyki stabilności finansowej gospodarstw domowych i użyteczność instrumentów zrównoważonych finansów w jej zapewnianiu sprawia, że należy oczekiwać iż proces ten będzie realizowany przy wykorzystaniu innowacyjnych instrumentów zrównoważonego finansowania.

⁴³⁴ J. Fila, J.: *Mikrofinanse a wykluczenie finansowe i społeczne – polityka i instrumenty*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, (311), 2013, s. 95–106.

⁴³⁵ J. Cichy: *Obligacje społeczne – innowacyjny instrument finansowania potrzeb społecznych*. Studia Ekonomiczne, 356, 2018, s. 33–42.

⁴³⁶ *Social Impact Bonds 2017*, s. 19–20.

Rozdział 18

Stanisław Flejterski

ODPORNOŚĆ FINANSOWA SENIORALNYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH W ERZE RADYKALNEJ NIEPEWNOŚCI

Wstęp

Żyjemy w czasach nadzwyczajnych turbulencji w polityce, zawirowań klimatyczno-pogodowych i epidemicznych, w świecie „czarnych łabędzi” i „szarych nosorożców”, nieustających anomalii, niebezpiecznym, trudno przewidywalnym, w czasach podwyższonego ryzyka, w erze chaosu, teorii spiskowych, braku równowagi, w świecie ekonomii niedoskonałej. Wielu badaczy, nie tylko ekonomistów, nieprzypadkowo u progu trzeciej dekady XXI wieku wskazuje na ponadprzeciętną zmienność, niepewność, złożoność, niejednoznaczność (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*), a w innym ujęciu na kruchość, niepokój, nielinearność, niezrozumiałość (*brittle, anxious, non-linear, incpreceptible*). Niestabilność uznawana jest za nową normalność.

Lata 2020–2022 zapiszą się w historii świata, w tym Polski, jako czas pandemii COVID-19. Wyjątkowej rangi tego fenomenu nie sposób przecenić. Nieprzypadkowo pojawiły się – zapewne tym razem wolne od publicystycznej przesady – opinie, że w konsekwencji w erze tzw. nowej normalności nic już nie będzie takie samo jak przedtem, nigdy nie wrócimy do dawnych czasów. Znakiem czasu stało się dodanie do klasycznego, często używanego przez analityków gospodarki i finansów pojęcia niepewność przymiotnika „radykałna” (*radical uncertainty*). Pojawiły się takie terminy, jak *COVID – economy, post-COVID-economy* oraz *coronomics*.

Pandemia należy do tych szczególnych fenomenów, które stanowią i długo będą stanowić dla wielu myślicieli i analityków wyzwanie, nie tylko praktyczne, ale i intelektualne. Specyfika i skutki pojawienia się koronawirusa SARS-CoV-2 były impulsem do wzbogacenia piśmiennictwa o liczne prace i publikacje, nie tylko z zakresu epidemiologii i innych nauk medycznych, ale również z dziedziny nauk społecznych. Dotyczy to również sfery określanej mianem srebrnej gospodarki (*silver economy*), a także ściśle z nią związanej polityki senioralnej (*senior policy*).⁴³⁷

⁴³⁷ Frąckiewicz E., Kryk B. (red.), *Srebrna gospodarka. Ujęcie społeczno-ekonomiczne*, CeDeWu, Warszawa 2020.

Lektura wielu prac dotyczących tej ważnej i interesującej problematyki była jednym z głównych motywów, które skłoniły autora do próby sformułowania koncepcji nowego nurtu dotyczącego srebrnych finansów (*silver finance* lub *silver finances*).⁴³⁸ Fenomen pieniądza oraz zasobów i strumieni finansowych odnoszących się do seniorów, z zarządzaniem tymi zasobami i strumieniami włącznie, zasługuje na wyróżnienie i specjalne potraktowanie. Dodatkową inspiracją są wyniki spisu powszechnego z roku 2021, potwierdzające tendencję do pogarszania się sytuacji demograficznej Polski: bezwzględny spadek liczby mieszkańców, z jednoczesnym relatywnym wzrostem ludności w wieku poprodukcyjnym (z 16,9% w roku 2011 do 21,8% w roku 2021, co oznacza, że już ponad co piąta Polka lub Polak jest emerytem). Liczba emerytów w Polsce według danych GUS wynosiła w roku 2021 ponad 7 mln, co pozwala szacować liczbę senioralnych gospodarstw domowych (jednoosobowych, dwuosobowych lub liczniejszych) na około 4 mln. W centrum rozważań niniejszego rozdziału znajduje się kategoria „odporność finansowa” senioralnych gospodarstw domowych, mająca specjalne znaczenie z perspektywy gospodarki i polityki senioralnej.

1. Pozycja finansów w gospodarce i polityce senioralnej

Gospodarka senioralna *sensu largo* według jednej z definicji to całokształt zjawisk zachodzących na rynku związanych z procesem dostosowywania działalności produkcyjnej i usługowej do procesu starzenia się społeczeństwa.⁴³⁹ Do głównych segmentów srebrnej gospodarki można zaliczyć: wyroby poprawiające komfort życia, wyroby medyczne i rehabilitacyjne, nowe technologie (ICT), budownictwo (*smart home, cohousing*), usługi transportowe (komunikacja publiczna), usługi zdrowotne i opiekuńcze, turystyka, w tym medyczna, sport i rekreacja (fitness etc.), edukacja, kultura, sztuka, ponadto szeroko rozumiane usługi finansowe (bankowe, ubezpieczeniowe etc.).

W kontekście powyższej definicji oraz wymienionych segmentów srebrnej gospodarki na uwagę zasługuje – opracowany pod patronatem Komisji Europejskiej oraz Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (UNECE) – Indeks Aktywnego Starzenia się. Indeks ten (AAI) jest narzędziem pomiaru niewykorzystanego potencjału starszych ludzi w zakresie aktywnego i zdrowego starzenia się w różnych krajach. Wskaźnik mierzy stopień, w jakim starsi ludzie aktywnie się starzeją, żyją w sposób niezależny, uczestniczą w odpłatnym zatrudnieniu i są aktywni społecznie (tabela 18.1). AAI obejmuje 22 wskaźniki pogrupowane w 4 modułach (wagi: 35%, 35%, 10%, 20%).

⁴³⁸ S. Flejterski, M. Różycka, *Srebrne finanse z perspektywy ekonomicznej i menedżerskiej*, w: *Srebrna gospodarka. Perspektywa interdyscyplinarna*, pr. zbior. pod red. E. Frąckiewicz i R. Iwańskiego), Akademia Sztuki, Szczecin 2021.

⁴³⁹ D. Wyszowska i inni, *Gospodarka senioralna w Polsce – stan i metody pomiaru*, GUS, Warszawa 2018, s. 18.

Tabela 18.1. Indeks aktywnego starzenia się (Active Ageing Index)

ZATRUDNIENIE	UDZIAŁ W ŻYCIU SPOŁECZNYM	NIEZALEŻNE, ZDROWE I BEZPIECZNE ŻYCIE	POTENCJAŁ I INKLUZYWNE ŚRODOWISKO DLA AKTYWNEGO STARZENIA SIĘ
Wskaźnik zatrudnienia 55-59	Wolontariat	Ćwiczenia fizyczne	Oczekiwana długość życia w wieku 55 lat
Wskaźnik zatrudnienia 60-64	Opieka nad dziećmi i wnukami	Dostęp do usług zdrowotnych	Oczekiwana liczba lat życia w zdrowiu w wieku 55 lat
Wskaźnik zatrudnienia 65-69	Opieka nad chorymi i wykluczonymi	Niezależne mieszkanie	Dobrostan psychiczny (mentalność)
Wskaźnik zatrudnienia 70-74	Udział w życiu politycznym	Bezpieczeństwo finansowe	Używanie IT (brak wykluczenia cyfrowego)
		Bezpieczeństwo fizyczne	Relacje międzyludzkie
		Uczenie się przez całe życie	Osiągnięcia edukacyjne

Źródło: opracowanie własne na podstawie 2018 *Active Ageing Index. Analytical Report*, s. 4.

Umieszczone w trzeciej kolumnie tabeli –najważniejsze z naszego punktu widzenia – bezpieczeństwo finansowe obejmuje trzy wskaźniki: mediana dochodu osób w wieku 65+ w porównaniu z osobami w wieku poniżej 65, brak ryzyka ubóstwa w grupie starszych ludzi oraz skala niezaspokojenia podstawowych potrzeb materialnych. Z danych zawartych w raporcie opublikowanym w październiku 2019⁴⁴⁰ wynika, że pod koniec minionej dekady Polska miała jeden z najniższych wskaźników wśród 28 porównywanych krajów (średnia dla UE –35,7; Polska –31,0; niższe wskaźniki niż Polska miały tylko Grecja, Chorwacja, Węgry i Rumunia).

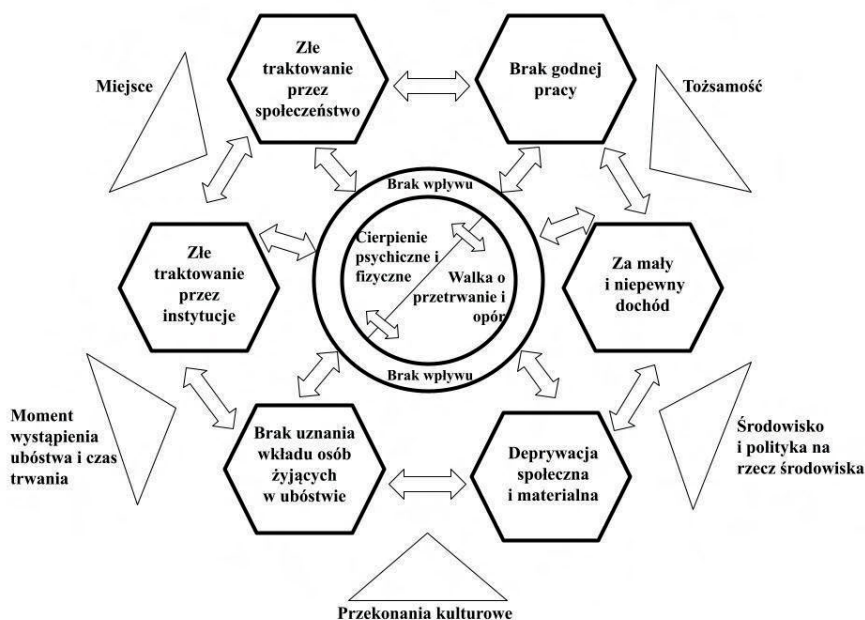
W modelu wielowymiarowego ubóstwa nieprzypadkowo uwzględniono takie elementy, jak m.in. walkę o przetrwanie i opór, depryzację materialną i społeczną, ponadto za mały i niepewny dochód (Rysunek 18.1). Model ten odnosi się również do znacznej części senioralnych gospodarstw domowych w Polsce.

2. Srebrne finanse –nowy nurt w subdyscyplinie finanse

Gospodarka jest sercem społeczeństwa, a sercem gospodarki są odpowiedzialne, czyli stabilne i bezpieczne finanse. Roli gospodarki senioralnej (*silver economy*) i polityki senioralnej nie sposób przecenić, dotyczy to również, a może w szczegól-

⁴⁴⁰ 2018 *Active Ageing Index. Analytical Report*, s.6–7.

ności, finansów senioralnych czy też tzw. srebrnych finansów (*silver finance*). Nie od dziś znana jest nieco prowokacyjna opinia, że „finanse są najważniejsze, najciekawsze i najtrudniejsze”, znany jest też postulat rozwijania „finansów z ludzką twarzą” oraz systemu bankowo-finansowego respektującego reguły społecznej odpowiedzialności. Srebrne finanse (finanse senioralne) można potraktować jako nowy nurt, mieszczący się w ramach subdyscypliny finanse, ściśle powiązany z wieloma innymi dyscyplinami i dziedzinami nauki.



Rysunek 18.1. Model wielowymiarowego ubóstwa ATD – Oxford.

Źródło: Szarfenberg R. Szarfenberg A., *Wielowymiarowe ubóstwo senioralne*, 2020, <https://wrzos.org.pl/download/Ubostwo%20osob%20starszych%20ekspertyza%202020.pdf> (dostęp 10.02.2022).

Między ekonomią, finansami, zarządzaniem a wieloma innymi dyscyplinami należącymi do nauk społecznych, a także do innych dziedzin nauki istnieją, a w każdym razie istnieć powinny, silne związki. Dla pełnego zrozumienia zjawisk i procesów finansowych konieczna jest rekonstrukcja kontekstu, w jakim one przebiegają. Srebrne finanse znajdowałyby się zatem na pograniczu gospodarki i ekonomii senioralnej (*economy* i *economics*) oraz gerontologii – interdyscyplinarnej nauki o procesach starzenia się, uwzględniającej m.in. dorobek biologii, medycyny, psychologii, kulturoznawstwa etc. W badaniu srebrnych finansów również niezbędne jest podejście interdyscyplinarne, wykorzystujące dorobek m.in. szeroko rozumianej ekonomii i nauk o zarządzaniu, ponadto socjologii, psychologii, neuronauk, historii, geografii, demografii, prawa, etyki, politologii,

stosunków międzynarodowych, antropologii, religioznawstwa, pedagogiki (z geragogiką włącznie) etc. Srebrne finanse mogą być analizowane z różnych perspektyw. Uwzględnienie punktu widzenia i dorobku różnych dyscyplin wydaje się być warunkiem sprostania funkcjom ekonomii i finansów oraz zarządzania.

Wielomilionowa, zróżnicowana pod wieloma względami (np. pod względem poziomu wiedzy finansowej oraz tzw. wykluczenia cyfrowego) rzesza polskich seniorów stanowi interesujący obiekt badania z perspektywy finansów prywatnych (osobistych, bankowych, ubezpieczeniowych, firmowych etc.) oraz publicznych (z systemami emerytalno-rentowymi na czele). Seniorzy (kobiety i mężczyźni) pełnią liczne role: są obywatelami, podatnikami i wyborcami, beneficjentami (klientami) ZUS, ważnymi klientami instytucji finansowych (deponentami/lokatodawcami, inwestorami, niekiedy kredytobiorcami/pożyczkobiorcami⁴⁴¹ ubezpieczonymi w towarzystwach ubezpieczeniowych etc.). Bywają też cennymi pracownikami, czasem pracodawcami (i menedżerami), są konsumentami (np. usług medycznych, turystycznych, kulturalnych, edukacyjnych), uczestnikami mediów społecznościowych, wolontariuszami, bywają spadkodawcami (testatorami).

Dotyczy to również obecności seniorów w sferze szeroko rozumianych finansów, dzielonych często na subdyscypliny – od finansów globalnych i międzynarodowych – po finanse gospodarstw domowych. Nie budzi żadnych wątpliwości stwierdzenie, że wszystkie te subdyscypliny są ze sobą ściśle powiązane. W tym kontekście można uznać, że obecne i przyszłe losy (ze stanem zdrowia i stanem finansów na czele) seniorów zależą w znacznym stopniu od nich samych, ale pośrednio również od tendencji występujących w pozostałych sferach finansów (z finansami publicznymi na czele).

Postulowane tu srebrne finanse nie aspirują do miana osobnej subdyscypliny, lecz jedynie do odrębnego nurtu badań, głównie w ramach subdyscypliny finanse gospodarstw domowych (na uwagę zasługują prace takich polskich autorów, jak m.in.: E. Bogacka-Kisiel, C. Bywalec, J. Harasim, D. Korenik, M. Maciejasz-Świątkiewicz, D. Maison, M. Musiał, G. Rytelewska, J.K. Solarz, A. Szelągowska, B. Szopa, B. Świecka, K. Waliszewski). Można w tym miejscu wskazać – tytułem przykładów – na podobne, specyficzne nurty, również mające na ogół charakter interdyscyplinarne: mikrofinanse, finanse sfery nieformalnej, e-finance, eko-finance (zielone finanse), finanse nieruchomości, finanse alternatywne, finanse porównawcze (komparatystyka finansów), finanse zrównoważone, finanse instytucji pozarządowych, finanse intertemporalne, finanse behawioralne, neuro-finance.

⁴⁴¹ 357 tys. polskich emerytów miało w 2021 roku zobowiązania w wysokości 6,18 mld zł, tym samym średni dług emeryta to 17,3 tys. zł

3. Odporność–adaptacja pojęcia do srebrnych finansów

Wydaje się, że na gruncie srebrnych finansów użyteczna może być modna ostatnio, uniwersalna, ponaddiscyplinarna kategoria „odporność”.⁴⁴² W analizowanym przypadku pytania można sformułować następująco – czy seniorzy należą do podmiotów poszkodowanych w wyniku pandemii? Czy mogą stać się beneficjentami? Jaki jest wpływ szoku COVID-19 i wielomiesięcznej pandemii na poziom ich odporności? Czy w erze postpandemicznej seniorzy będą znowu funkcjonować według formuły *life as usual*?

W tym miejscu warto skorzystać z zalecenia, aby sięgać do pojęć i podejść stosowanych na gruncie innych dyscyplin. Pojęciem tym może być, odmieniana przez wszystkie przypadki w erze pandemii, odporność, wytrzymałość czy też *resilience* (termin zapożyczony z fizyki, oznaczający elastyczność lub sprężystość materiałów odpornych na odkształcenia). Termin ten używany jest między innymi w naukach medycznych, w psychologii i w jej otoczeniu oraz w budownictwie i architekturze (budownictwo antysejsmiczne).

W dyscyplinach składających się na nauki medyczne i nauki o zdrowiu (*medical and health sciences*) kategoria odporność (*resilience, resistance*) należy do fundamentalnych, przy czym nie ma ona jednej uniwersalnej definicji. Na pograniczu medycyny i biologii rozwija się immunologia, nauka, w ramach której badacze zajmują się biologicznymi i biochemicznymi podstawami reakcji odpornościowo-obronnej ustroju na patogen lub inne obce organizmowi substancje, na przykład toksyny. Od stuleci znana jest opinia, że przechorowanie choroby zakaźnej daje na ogół odporność na ponowne zachorowanie. W teorii i praktyce medycznej używa się pojęcia odporność w różnych odmianach i kontekstach (np. układ odpornościowy/immunologiczny, odporność wrodzona, odporność nabyta, odporność indywidualna, grupowa, środowiskowa, populacyjna, stadna, odporność na koronawirusa, odporność na zranienia, na kontuzje, na zmiany pogody), przy czym na ogół chodzi o zdolność do powrotu do stanu sprzed choroby.

Pojęcie *resilience* występuje również na gruncie psychologii i nauk towarzyszących. Pojęcie to może być rozumiane szeroko jako zdolność systemu (człowieka, miasta, organizacji, gospodarki etc.) do radzenia sobie ze zmianą i kontynuowania rozwoju. Chodzi o to, jak ludzie mogą wykorzystać szoki i perturbacje, przykładowo zmiany klimatu, kryzys zdrowotny czy finansowy do pobudzenia innowacyjnego myślenia. Najogólniej rzecz biorąc istotą odporności jest w tym przypadku zdolność do przetrwania, adaptacji, powrotu do poprzedniego stanu i rozwoju mimo niekorzystnych warunków, przeciwności losu, traumatycznych doświadczeń, nadzwyczajnych zagrożeń. Na procesy odporności składają się różne modele interakcji między czynnikami ryzyka a czynnikami chroniącymi, a ostateczny wynik tych interakcji zależy od siły i rodzaju czynników, jakie na siebie oddziałują.

⁴⁴² Flejterski S., *Banking resilience. Odporność banków na nadzwyczajne turbulencje w otoczeniu w: Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa* (pr. zbior. pod red. M. Zaleskiej), Difin, Warszawa 2021, s. 99 i dalsze.

W rachubę wchodzi równoważenie ryzyka (czynniki chroniące równoważą wpływ czynników ryzyka), redukowanie ryzyka (czynniki i zasoby chroniące aktywizują się w ekspozycji na czynniki ryzyka, zmniejszając ich wpływ na zachowanie) oraz uodparnianie na ryzyko (umiarkowany poziom ryzyka może uodparniać i przygotowywać do nowych i trudniejszych wyzwań, przy czym zarówno zbyt niski, jak i zbyt wysoki poziom ryzyka jest niekorzystny dla zdrowego rozwoju).

Cechę odporności lub brak odporności można odnieść do skali gospodarki narodowej (makro-), regionu, sektora, gałęzi (mezzo-), ponadto pojedynczego podmiotu (organizacji, przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowego, również gospodarstwa domowego, reprezentowanego przez seniora/seniorów). Zrozumiałe jest, że istnieją współzależności między odpornością gospodarki narodowej a odpornością jej części składowych, z gospodarstwami domowymi włącznie. Odporność jest ściśle związana ze stabilnością finansową, jednak nie jest z nią tożsama, odporność bowiem ma naturę ewolucyjną, wymagając od systemu samoorganizacji, innowacyjności i uczenia się.

Na marginesie warto odnotować, że w teorii nauk o zarządzaniu występuje pojęcie *high reliability organization*. Czy pojęcie organizacji o wysokiej niezawodności mogłoby dotyczyć poszczególnego – złożonego z seniorów – gospodarstwa domowego? Funkcjonują one w złożonym i dynamicznym otoczeniu, co nie ułatwia realizacji podstawowego celu, jakim jest niezawodność i bezpieczeństwo. Przykładem nie pierwszym i zapewne nie ostatnim jest pandemia COVID-19. Na odporność na turbulencje wpływa w praktyce wiele czynników egzo- i endogenicznych. Czynniki egzogeniczne – z perspektywy poszczególnych gospodarstw domowych – są determinanty mega- i makroekonomiczne (również demograficzne, społeczne, regulacyjne, technologiczne etc.), endogenicznymi natomiast te zależne od danego gospodarstwa.

Kategoria odporność finansowa (*financial resilience*) jest z natury rzeczy bliska kategorii bezpieczeństwo finansowe (*financial security*).⁴⁴³ Można przyjąć, że bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego (również senioralnego) związane jest ze zdolnością do przetrwania średnio- i długoterminowych szoków finansowych, czyli do pozyskania środków finansowych w trudnych sytuacjach, natomiast odporność finansowa to zdolność do przetrwania szoków o charakterze krótkoterminowym, związane z możliwością pozyskania środków na nieprzewidziane wydatki (np. wyższe ceny dóbr i usług w związku z inflacją, wyższe raty kredytów i pożyczek, dodatkowe wydatki związane z leczeniem). Dodać trzeba, że zarówno poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego, jak i poziom odporności finansowej zależne są od ewentualnego występowania tzw. wykluczenia finansowego (*financial exclusion*), czyli trudności gospodarstwa domowego z dostępem do usług banków i innych instytucji finansowych. Związane jest z tym ważne pytanie, ile senioralnych gospodarstw domowych w Polsce dysponuje obecnie tzw. buforami („poduszkami”) finansowymi, pozwalającymi

⁴⁴³ R. Kata i inni, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, s. 29–31.

przetrwąć ewentualne turbulencje i szoki. Odpowiedź na to pytanie wymagałaby szczegółowych badań empirycznych.

Obserwacja i analiza doświadczeń praktycznych, zarówno zagranicznych, jak i polskich, wydaje się potwierdzać intuicyjne przekonanie, że nie istnieje przedsiębiorstwo, instytucja czy gospodarstwo domowe odznaczające się cechą absolutnej odporności na wszystkie możliwe szoki. W tym kontekście oprócz kategorii „odporność” warto zastosować pojęcie „uodparnianie”, rozumiane – podobnie jak w medycynie – jako proces osiągania założonego, realnego w danym czasie poziomu odporności. Kategoria „odporność” ma charakter wielowymiarowy i zmienny w czasie. Wątpliwe jest, a może w ogóle nie wchodzi w rachubę, osiągnięcie stanu pełnej, ponadczasowej odporności na wstrząsy w gospodarce i finansach. Realne jest natomiast osiągnięcie, a raczej osiąganie stale na nowo najwyższego – możliwego w danych uwarunkowaniach poziomu odporności.⁴⁴⁴

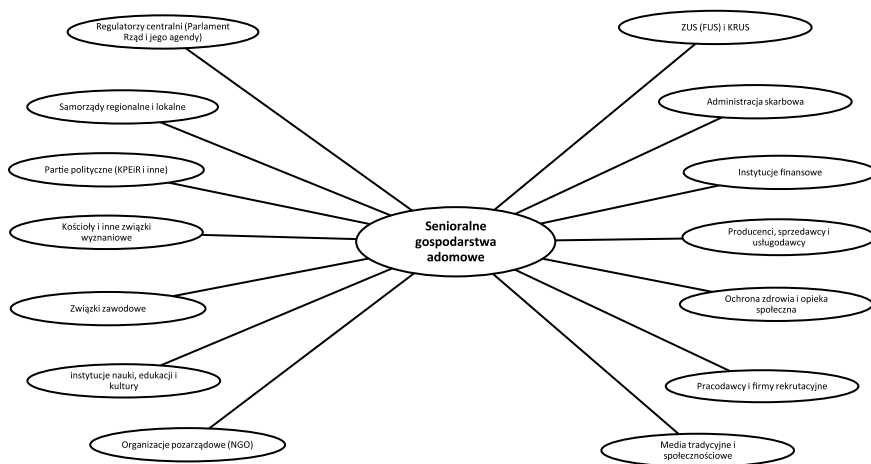
N.N. Taleb ⁴⁴⁵ pisząc o tzw. antykruchości, posłużył się sugestywną metaforą odnoszącą się również do gospodarstw domowych z ich budżetami domowymi: musisz być feniksem (odradzającym się z popiołów), a być może nawet hydrą (na miejsce jednej obciętej głowy wyrastały dwie lub trzy nowe), inaczej spadnie na ciebie zawieszony na jednym cienkim włosie miecz Damoklesa. Czy tę metaforę można odnieść również do senioralnych gospodarstw domowych?

4. Interesariusze i influencerzy

Aby odpowiedzieć na to pytanie warto przedstawić otoczenie senioralnych gospodarstw domowych, posługując się znanymi kategoriami „interesariusze” i „influencerzy”. Do interesariuszy, rozumianych jako instytucje (organizacje) wywierające pozytywny, a niekiedy negatywny wpływ na segment gospodarstw domowych określonych tu jako senioralne gospodarstwa domowe, w szczególności na ich bezpieczeństwo i odporność finansową, zaliczyć można liczne podmioty o różnym charakterze i różnej sile oddziaływania (Rysunek 18.2). Z natury rzeczy nie każde senioralne gospodarstwo domowe znajduje się w takim samym stopniu w orbicie zainteresowania i oddziaływania ze strony interesariuszy. Dotyczy to również tzw. influencerów, kategorii osób definiowanych zwłaszcza na gruncie e-marketingu, jako osoby publiczne, które z racji swojej osobowości, znaczenia, wiedzy, pozycji w danej branży, działając głównie w mediach społecznościowych (blogerzy, youtuberzy, osoby popularne w sieci), zyskały szerokie grono obserwujących, posiadając z nimi trwałe i silne relacje, mając duży wpływ na ich decyzje oraz opinie na dany temat. O ile można przyjąć, że występowanie interesariuszy senioralnych gospodarstw domowych jest faktem, to trudniej byłoby potwierdzić na razie występo-

⁴⁴⁴ D.W. Johnston i inni, *Who is resilient in time of crisis? The importance of financial and non-financial resources*, IZA Discussion Paper, No.13720, September 2020.

⁴⁴⁵ N.N. Taleb, *Antykruchość. O rzeczach, którym służą wstrząsy*, Kurhaus, Warszawa 2013, s. 57–59.



Rysunek 18.2. Mapa interesariuszy senioralnych gospodarstw domowych.

Źródło: opracowanie własne.

wanie w Polsce znacznej liczby influencerów (np. osób lobbujących w kwestii wieku emerytalnego, systemu emerytalnego i wysokości emerytur) w otoczeniu tych gospodarstw. To jednak wymagałoby osobnego badania.

W tym kontekście odnotować należy, że ważną rolę odgrywają zachowania finansowe seniorów. Autorzy książki „*Behavioral Finance. What everyone needs to know*”⁴⁴⁶ zauważyli, że zdolności poznawcze człowieka, który zaczyna się starzeć, zmieniają się, a starzenie się w sferze poznawczej wpływa nie tylko na procesy podstawowe, takie jak uczenie się czy pamięć, ale również na procesy wyższego rzędu, takie jak posługiwanie się językiem czy sprawność intelektualną. Spadek sprawności poznawczej znajduje również swoje przełożenie na poziom rozeznania w kwestiach finansowych. Osoby starsze na ogół zdają sobie sprawę z występowania tego zjawiska, często jednak nie do końca są świadome jego skali wpływu na ich zdolność do podejmowania decyzji finansowych.

Wskaźnik popełnianych błędów finansowych przyjmuje na wykresie kształt litery U, gdyż oprócz zdolności poznawczych w grę wchodzi również wiedza inwestycyjna oraz doświadczenie. Ilustruje to analiza specyfiki pożyczek zaciąganych przez osoby w różnym wieku: osoby niższego ryzyka, czyli osoby w średnim wieku, mające dobrą historię kredytową oraz terminowe spłaty dotychczasowych zobowiązań, zaciągają pożyczki i kredyty hipoteczne niżżej oprocentowane, ponosząc niższe koszty niż osoby młode i seniorzy. Ci ostatni rzadziej wybierają optymalne strategie współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi, nie wykorzystując niektórych ofert i różnic w strukturze opłat i prowizji. Proces starzenia się w sferze poznawczej dużych grup społecznych – od USA, po Japonię

⁴⁴⁶ H.K Baker., G. Filbeck, J.R. Nofsinger, *Finanse behawioralne. Co każdy powinien wiedzieć*, WN PWN, Warszawa 2021, s.227 i następne.

i Europę – może wpłynąć na specyfikę portfeli inwestycyjnych i funkcjonowanie rynków giełdowych, a tym samym na stan posiadania i poziom dochodów wielu emerytów.⁴⁴⁷

Dodać tu trzeba, że osoby starsze są szczególnie narażone na nieuczciwe praktyki, oszustwa i nadużycia finansowe, czyli działania przestępcze polegające na mówieniu nieprawdy i nadużywaniu zaufania drugiej osoby. Niemało seniorów dysponuje sporym majątkiem nagromadzonym przez lata, w związku z czym w ich przypadku skala przestępstw finansowych bywa większa niż w innych grupach wiekowych (znane są oszustwa metodą „na wnuczka”, na „policjanta”, „na koronawirusa”, „na spis powszechny”, „na wygraną nagrodę”, „na wyjątkową inwestycję finansową, mało ryzykowną gwarantującą wysokie zwroty”). Starzenie się w sferze poznawczej wpływa na nawyki i błędy behawioralne (nadmierna pewność siebie, skłonność do podejmowania ryzyka w celu odrobienia strat, relacje z piramidami finansowymi) i proces formułowania opinii, zwiększając podatność na oszustwa i próby manipulacji, z wyłudzeniem danych osobowych włącznie.

Emocje, często powiązane z tzw. heurystykami, mają kluczowy wpływ na krótkoterminowe decyzje finansowe, również w przypadku seniorów. Jednym z ekscytujących nowych pól neuronauk są neurofinanse, zwłaszcza po kryzysie finansowym 2007/2009 i w związku z tzw. finansyzacją. Neurofinanse (subdyscyplina *in statu nascendi*) badają procesy podejmowania decyzji, które leżą u podstaw zachowań finansowych. Chodzi o badanie, w jaki sposób mózg odbiera, przetwarza, dokonuje oceny, rozumie i podejmuje decyzje w oparciu o dane ze świata zewnętrznego. Neurofinanse jako nowa projektowana neuronauka jest studium działalności ludzkiego mózgu. Oferują nowe spojrzenie i mogą pomóc wyjaśnić ludzkie zachowanie. Łączą psychologię, neuronauki i finanse, w celu zbadania, w jaki sposób mózg podejmuje decyzje. Nasza niezdolność do zachowań racjonalnych jest zakorzeniona w naszej psychofizjologii. Neurofinanse opierają się na założeniu, że ludzie – również w związku ze starzeniem się – mają różne psychofizjologiczne oblicza, które silnie oddziałują na ich zdolność do podejmowania racjonalnych decyzji finansowych.

5. Spór o wiek emerytalny i aktywność zawodową seniorów

Amerykański noblista J. E. Stiglitz odnotował, że w przypadku USA nigdy nie zadbano o najstarszych obywateli i międzypokoleniową solidarność.⁴⁴⁸ W zdecydowanie zbyt wielu przypadkach wygląda to tak, że ich wiek i kompetencje przestają być potrzebne, dziękuje się im za dotychczasową pracę i wysyła na odpoczynek. W przypadku ludzi, którzy mogą i chcą jeszcze pracować, te „wymu-

⁴⁴⁷ H.K. Baker i inni, op. cit., s. 230.

⁴⁴⁸ J.E. Stiglitz, *Ludzie chcą zysku nie wyzysku. Postępowy kapitalizm na czasy niezadowolenia*, WN PWN, Warszawa 2020, s. 230–231.

szone” emerytury to nic innego jak marnowanie zasobów ludzkich. Wcześniej gospodarka nie ponosiła z tego tytułu wielkich kosztów, gdyż ludzie po 50-tym roku życia stanowili niewielką część wszystkich pracowników. Przyspieszenie innowacyjności może spowodować przejście na wcześniejsze emerytury jeszcze większej liczby pracowników, w rezultacie – z uwagi na starzenie się społeczeństwa – koszty tego zjawiska będą jeszcze większe. Stiglitz jest zdania, że rolą państwa jest pobudzanie aktywności zawodowej Amerykanów i pobudzanie przedsiębiorstw do zmian (np. bardziej elastyczne godziny pracy, więcej miejsc pracy na część etatu, praca zdalna).

Przykład USA wydaje się pouczający również dla Polski, mimo zdawania sobie sprawy z tego, że wszelkie proste analogie mogą być ułomne. W październiku 2017 roku, mimo obaw i protestów części środowiska ekonomicznego, również akademickiego, obniżony został wiek emerytalny kobiet i mężczyzn. Nie wnikając w tym miejscu w motywacje (jeszcze jeden przykład dominacji polityki nad ekonomią i finansami), trzeba po upływie blisko 5 lat zauważyć, że ówczesna decyzja była nieracjonalna, zwłaszcza z perspektywy kryteriów średnio- i długookresowych.⁴⁴⁹ Wskazać tu trzeba choćby na niepokojący fakt, że blisko połowa Polaków nie oszczędza na starość, godząc się – chcąc nie chcąc – na „głódowe emerytury”.

Jednym z najważniejszych wyzwań znajdujących się przed praktycznie wszystkimi krajami europejskimi jest demografia. W ostatnich latach w Polsce obserwuje się nasilający się proces starzenia się społeczeństwa.⁴⁵⁰ Udział osób starszych w populacji mieszkańców Polski systematycznie rośnie. Na koniec 2019 r. liczba osób w wieku 60 lat i więcej przekroczyła 9,7 mln i w stosunku do roku poprzedniego zwiększyła się o 2,1%. Odsetek osób starszych w populacji Polski osiągnął poziom 25,3%. Według prognozy GUS liczba ludności w wieku 60 lat i więcej w Polsce w roku 2030 wzrośnie do poziomu 10,8 mln, a w 2050 r. wyniesie 13,7 mln. Osoby te będą wówczas stanowić około 40 proc. ogółu ludności Polski.

W 2019 r. wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi (liczba osób w wieku 65 lat i więcej przypadająca na 100 osób w wieku od 15 do 64 lat) wzrósł do poziomu 27,2 z 26,1 w roku poprzednim. Natomiast wskaźnik ludności w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym ukształtował się na poziomie 36,5, podczas gdy rok wcześniej wynosił 35,3.

Mimo nominalnego wzrostu przeciętnych emerytur z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych w czasie, ich relacja do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej od 2015 r. sukcesywnie maleje. W 2019 r. relacja przeciętnej miesięcznej emerytury brutto do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej obniżyła się do poziomu 56,4 proc. i w porównaniu do roku poprzedniego zmalała o 1,6 p. proc., a w stosunku do 2015 – o 7,3 p. proc.

W takich okolicznościach Polacy powinni w miarę swoich możliwości pracować dłużej niż wyznacza im to wiek emerytalny. Coraz większa liczba osób to zauważa

⁴⁴⁹ A. Kolek, A. Sobolewski, *10 zaniedbań w obszarze systemu emerytalnego w latach 2015–2021*, Instytut Emerytalny, Warszawa 2021, s. 3.

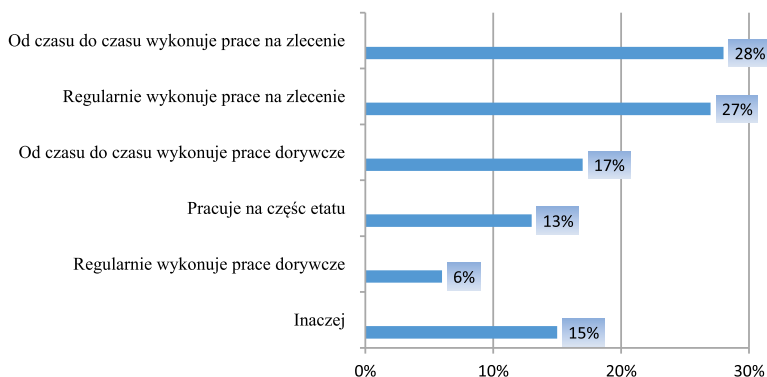
⁴⁵⁰ D. Szymański, *GUS wydał ważny raport. To jeden z najbardziej niepokojących trendów w Polsce*, <https://businessinsider.com.pl> (dostęp 22.02.2022).

i nie zaprzestaje pracy po ustaleniu prawa do emerytury (co daje im wyższą emeryturę o ponad 8 proc. każdego przepracowanego roku – są to wyliczenia ZUS). GUS podkreśla, że z roku na rok odnotowuje się coraz większą grupę osób mających ustalone prawo do emerytury, ale nadal pracujących.

Według danych pochodzących z eksperymentalnego badania dotyczącego pracujących w gospodarce narodowej (opartego na administracyjnych źródłach danych), na koniec 2019 r. liczba pracujących w wieku 60 lat i więcej mających jednocześnie ustalone prawo do emerytury wyniosła 503,7 tys., z czego 56,2% stanowiły kobiety. W stosunku do roku 2018 liczba tych osób wzrosła o 7,5%. Udział pracujących emerytów wśród ogółu pracujących w wieku 60 lat i więcej osiągnął poziom 38,9%, a w ogólnej liczbie pracujących w gospodarce narodowej – 3,4%. W 2018 r. analogiczne wskaźniki były nieco niższe i wynosiły odpowiednio 38,3% oraz 3,2%.

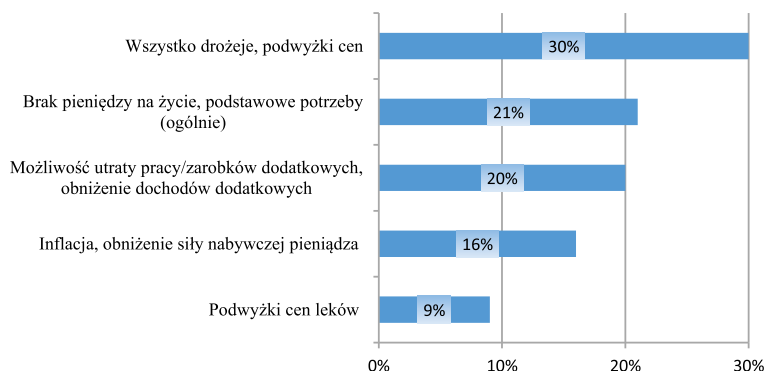
Wśród pracujących w wieku 60 lat i więcej z ustalonym prawem do emerytury, ponad połowa to pracownicy najemni (zatrudnieni) – 56,4%. Emeryci pracujący na własny rachunek (prowadzący działalność gospodarczą rolniczą lub pozarolniczą) stanowili 42,6% ogółu pracujących emerytów. Co ciekawe, 1,6% osób uprawnionych do pobierania emerytury, a mimo to wciąż pracujących stanowili 80-latkowie. W miarę transformacji rynku pracy z fizycznej na umysłową ten odsetek powinien się zwiększać, choć bardzo duża rola jest w tym państwa, które powinno zapewnić usługi publiczne, w tym służbę zdrowia na znacznie wyższym poziomie, niż ma to miejsce obecnie.

Sposoby oraz powody „dorabiania” na emeryturze ukazane są na Rysunek 18.3 i 18.4. Z badań BIK wynika, że 24%, czyli co piąty senior (65+) „dorabia” na emeryturze. Pandemia wpłynęła na obniżenie poczucia bezpieczeństwa finansowego seniorów. Największe obawy budzą podwyżki cen i spadek siły nabywczej pieniądza, a co za tym idzie mniej środków w budżetach domowych na zaspokajanie bieżących potrzeb, z zakupami leków włącznie.



Rysunek 18.3. Senior na emeryturze – sposoby „dorabiania”.

Źródło: *Sytuacja finansowa seniorów w pandemii* (media.bik.pl/informacje-prasowe/634031/kredytowo-pożyczkowy-portfel-seniora, dostęp 22.02.2022).



Rysunek 18.4. Powody „dorabiania” na emeryturze.

Źródło: *Sytuacja finansowa seniorów w pandemii*. (media.bik.pl/informacje-prasowe/634031/kredytowo-pożyczkowy-portfel-seniora (dostęp 22.02.2022)).

Fenomenem, którego nie sposób pominąć w tym kontekście jest tzw. ageizm, czyli dyskryminacja ze względu na wiek, w szczególności na rynku pracy, związana z jej znalezieniem, jak i utrzymaniem. Ageizm może się przejawiać w negatywnym podejściu, powielaniu stereotypów czy nierównym traktowaniu, czasem też w generalizowaniu niektórych charakterystyk względem całych grup w określonym wieku, w tym dotyczących stylu życia lub umiejętności przystosowywania się do zmian (np. kompetencje potrzebne w erze cyfrowej). Wyniki eksperymentu przeprowadzonego w roku 2021 przez autorów z Polskiego Instytutu Ekonomicznego, zgodne z literaturą przedmiotu i badaniami z innych krajów, potwierdziły występowanie zjawiska ageizmu na polskim rynku pracy, nawet w czasach niskiego poziomu bezrobocia.⁴⁵¹ Dotyczyło to przypadku ofert zawierających minimalne wymagania stawiane kandydatom, jak i przypadku procesów rekrutacyjnych na stanowiska, na które wymagane jest posiadanie doświadczenia branżowego. Młodszy kandydaci byli znacznie częściej zapraszani do dalszego etapu rekrutacji. Ageizm był powiązany z dyskryminacją ze względu na płeć, co oznacza, że na rynku pracy szczególnie trudna jest pozycja starszych kobiet. Ageizm oznacza marnotrawstwo potencjałów, pogorszenie samopoczucia i stanu zdrowia seniorów, straty dla gospodarki i spójności społecznej.

Znakiem czasu było zainicjowanie w styczniu 2022 roku debaty w kręgach rządowych nad – znaną w niektórych krajach – koncepcją tzw. alimentacyjnego systemu emerytalnego, czyli dołączenia do tego systemu dodatkowego filaru, mianowicie komponentu rodzinnego. Chodzi o powiązanie wysokości emerytury z zarobkami dzieci emeryta, czy też w innym ujęciu wysokości świadczeń ze składkami emerytalnymi płaconym przez dzieci. Wzrost partycypacji rodziców we wkładzie ich dzieci w funkcjonowanie systemu emerytalnego miałyby potencjalnie promować posiadanie większej liczby dzieci i inwestowanie w ich rozwój. Z obecnej

⁴⁵¹ Ł. Baszczak i inni, *Ageizm w Polsce – podsumowanie eksperymentalnego badania terenowego*, Working Paper, nr 4, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021, s.5–6.

perspektywy trudno ocenić, czy ta propozycja –im więcej dzieci, tym wyższa emerytura – nabierze kształtu dojrzałej koncepcji, nadającej się do ewentualnego poddania jej procedurom legislacyjnym. U źródeł pojawienia się tej propozycji, podobnie jak i ustawy o tzw. rodzinnym kapitale opiekuńczym, znajdowały się bez wątpienia przesłanki natury demograficznej (depopulacja, starzenie się, obniżanie się liczby osób w wieku produkcyjnym i wzrost w wieku poprodukcyjnym, niski poziom dzietności etc.).

Podsumowanie

Na gruncie ekonomii i finansów chodzi na ogół o opisywanie, pomiar, porównywanie w czasie i przestrzeni, objaśnianie, wartościowanie (niestronnicza ewaluacja z różnych punktów widzenia), przewidywanie, proponowanie, w tym formułowanie sygnałów wczesnego ostrzegania. Oczywiście w ograniczonych ramach tego rozdziału nie wszystko było możliwe, z konieczności zrezygnowano przykładowo z próby oszacowania krótko- i średnioterminowego wpływu tzw. Polskiego Ładu oraz inflacji na finanse senioralnych gospodarstw domowych, w szczególności na poziom odporności na szoki i turbulencje.

Żyjemy w swego rodzaju „międzyepoce” czy też „interregnum”, w czasach przenikania się „znanego starego” i „nieznanego nowego”. Dotychczasowe, tradycyjne podejścia wymagają modyfikacji i uzupełnień. Nieprzypadkowo pojawiły się opinie o potrzebie stworzenia nowej alternatywnej ekonomii i nowych finansów, raczej heterodoksyjnych niż ortodoksyjnych. Tezą programową rozwoju ekonomii i finansów o szczególnym znaczeniu staje się obecnie nastawienie na interdyscyplinarność, na tzw. podejście kompleksowe. U jego podstaw leży związek wszystkich aspektów badanych zjawisk i procesów, fakt, że każdy z tych aspektów może być rozpatrywany tylko jako względnie samodzielny, wreszcie różne style pracy poszczególnych dyscyplin współdziałających ze sobą w celu poznania jednego problemu. Bez badań kompleksowych, w których uczestniczą różne nauki ze swoimi specyficznymi metodami i aparaturą pojęciową, nie można obecnie uzyskiwać osiągnięć naukowych.

Globalne kryzysy 2007–2009 i 2020–2022 spowodowały rozmaite zmiany, nie tylko w sferze realnej, ale i w warstwie intelektualnej. Pandemia COVID-19 nie okazała się krótkotrwałym kilkumiesięcznym epizodem. Jest fenomenem spektakularnym i w zasadzie bezprecedensowym. Trzeba oczywiście pamiętać o poprzednich licznych epidemiach, a także o następnych, jakie zdaniem epidemiologów zapewne za jakiś czas pojawią się na świecie. Mimo to skala i dramaturgia wydarzeń zapoczątkowanych pod koniec roku 2019 pozwala uznać najnowszą pandemię za swego rodzaju kamień milowy w historii. Kryzys zdrowotny i ekonomiczno-finansowy, również konsekwencje tych turbulencji dla seniorów i senioralnych gospodarstw domowych, będą przedmiotem kolejnych analiz i ocen, również zapewne z perspektywy proponowanego w tym rozdziale nurtu srebrnych finansów.

Rozdział 19

Anna Młostoń-Olszewska

ROLA PREZESA URZĘDU OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW W OCHRONIE KONSUMENTÓW NA RYNKU USŁUG FINANSOWYCH

Wstęp

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: Prezes UOKiK) jest centralnym organem administracji rządowej właściwym w sprawach ochrony konkurencji i konsumentów. Do jego ustawowych zadań należy m.in. sprawowanie kontroli przestrzegania przez przedsiębiorców przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów⁴⁵² (dalej: uokik), wydawanie decyzji w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone oraz w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, występowanie do przedsiębiorców w sprawach z zakresu ochrony konkurencji i konsumentów, a także opracowywanie i wydawanie publikacji oraz programów edukacyjnych popularyzujących wiedzę o ochronie konkurencji i konsumentów⁴⁵³. Dodatkowo, na wzór rozwiązań istniejących już w art. 4 ust. 1 pkt 4 ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym⁴⁵⁴, a dotyczących Komisji Nadzoru Finansowego, Prezes UOKiK wyposażony został w możliwość bezpłatnego publikowania komunikatów i ostrzeżeń w publicznym radiu i telewizji, dotyczących zachowań lub zjawisk mogących stanowić istotne zagrożenie dla interesów konsumentów⁴⁵⁵. Podobny charakter prewencyjno-edukacyjny ma też przyznane Prezesowi UOKiK uprawnienie do podawania do publicznej wiadomości informacji o zachowaniu przedsiębiorcy, co do którego zachodzi podejrzenie, iż stosowane przez niego praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów mogą spowodować znaczne straty lub niekorzystne skutki dla szerokiego kręgu konsumentów⁴⁵⁶. Prezes UOKiK ma także możliwość wspierania konsumentów w postępowaniach sądowych w sprawach cywilnych. Jeżeli

⁴⁵² Ustawa z dnia 16.02.2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 275).

⁴⁵³ Zob. art. 31 pkt 1, 2, 12 i 13 uokik.

⁴⁵⁴ Ustawa z dnia 21 lipca 2016 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (t.j. Dz.U. 2020 r., poz. 2059).

⁴⁵⁵ Zob. art. 31c uokik.

⁴⁵⁶ Zob. art. 73a uokik.

uzna, że przemawia za tym interes publiczny, przedstawia sądowi istotny dla sprawy pogląd⁴⁵⁷. Prezes UOKiK może ponadto korzystać ze szczególnej formy kontroli przedsiębiorców, jaką jest instytucja "tajemniczego klienta"⁴⁵⁸. Celem niniejszego rozdziału jest zobrazowanie, na podstawie przykładów z praktyki orzeczniczej Prezesa UOKiK, sposobu, w jaki organ ten wykorzystuje swoje ustawowe uprawnienia do ochrony konsumentów na rynku usług finansowych⁴⁵⁹, a w konsekwencji udzielenie odpowiedzi na pytanie, jaką rolę Prezes UOKiK odgrywa we wskazanym obszarze.

1. Postępowania w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów

UOKiK formułuje wprost zakaz praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów (art. 24 ust. 1 uokik). Definicja praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów jest definicją otwartą. Składa się z klauzuli generalnej (bezprawne lub sprzeczne z dobrymi obyczajami działanie przedsiębiorcy godzące w zbiorowe interesy konsumentów) (art. 24 ust. 2 uokik *ab initio*) oraz wyliczenia – po zwrocie "w szczególności" – przykładowych trzech praktyk tj.:

- naruszania obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji (art. 24 ust. 2 pkt 2 uokik), która to praktyka rozumiana jest jako naruszenie obowiązku informacyjnego wynikającego z przepisów poszczególnych aktów prawa konsumenckiego⁴⁶⁰,
- stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych, o których mowa w ustawie o przeciwdziałaniu o nieuczciwym praktykom rynkowym⁴⁶¹ lub czynów nieuczciwej konkurencji, o których mowa w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji⁴⁶² (art. 24 ust. 2 pkt 3 uokik);
- proponowania konsumentom nabycia usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom tych konsumentów ustalonym z uwzględnieniem dostępnych

⁴⁵⁷ Art. 31 d uokik.

⁴⁵⁸ Art. 105 i(a) uokik.

⁴⁵⁹ W ślad za E. Rutkowską-Tomaszewską przyjmuję, że rynek usług finansowych najogólniej obejmuje usługi bankowe, ubezpieczeniowe, inwestycyjne i płatnicze, przy czym nie istnieje zamknięty katalog tych usług – zob. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów na rynku usług finansowych ze szczególnym uwzględnieniem rynku usług bankowych na przykładzie wybranych najnowszych decyzji Prezesa UOKiK*, internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2014, nr 5 (3), s. 68–69.

⁴⁶⁰ A. Wędrychowska-Karpińska, A. Wiercińska-Krużewska (w:) A. Stawicki, E. Stawicki (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów*. Komentarz, wyd. 2, Warszawa 2016, s. 648.

⁴⁶¹ Ustawa z dnia 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz.U. z 2017 r., poz. 2070).

⁴⁶² Ustawa z dnia 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1913).

przedsiębiorcy informacji w zakresie cech tych konsumentów lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru (art. 24 ust. 2 pkt 4 uokik), która to praktyka nazywana jest „misselingiem usług finansowych”⁴⁶³.

Z zakazem praktyk powiązana jest kompetencja Prezesa UOKiK do wszczynania i prowadzenia postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy oraz wydawania decyzji o nakazie zaniechania tych praktyk⁴⁶⁴. Decyzja taka może wiązać się z nałożeniem na przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary (art. 106 ust. 1 pkt 4 uokik).

Analiza orzecznictwa⁴⁶⁵ Prezesa UOKiK wykazuje, że przeprowadzał on postępowania dotyczące naruszenia zbiorowych interesów konsumentów na rynku usług finansowych, które dotyczyły zarówno praktyk polegających na ogólnej bezprawności lub naruszeniu dobrych obyczajów (klauzula generalna), jak i poszczególnych praktyk wymienionych w przepisie art. 24 ust. 2 uokik.

Zakwestionowane przez Prezesa UOKiK praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów będące czynami bezprawnymi to przykładowo:

- działania sprzeczne z przepisami Kodeksu cywilnego⁴⁶⁶, polegające na nieprzesyłaniu przez bank posiadaczom rachunków bankowych, którzy zawarli umowy na czas nieoznaczony, co najmniej raz w miesiącu bezpłatnie wyciągu z rachunku z informacją o stanach rachunku i zmianie salda⁴⁶⁷,

⁴⁶³ Szerzej nt. tej praktyki zob. A. Wędrychowska-Karpińska, A. Wiercińska-Krużewska, op. cit., s. 686, J. Sroczyński, *Misselling: nowy rodzaj zakazanej praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego, 2016, nr 4, s. 26–30; C. Banasiński, M. Bychowska, *Między efektywnością administracji a pewnością sytuacji prawnej przedsiębiorców (uwagi do ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego)*, internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2015, nr 5, s. 69 i n., M. Sieradzka, *Ochrona konkurencji i konsumentów. Komentarz do zmian wprowadzonych ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw*, LEX/el. 2016, art. 24 teza 2.

⁴⁶⁴ Zob. art. 26 uokik, przy czym Prezes UOKiK może także zakończyć postępowanie poprzez wydanie decyzji o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i stwierdzającej zaniechanie jej stosowania (art. 27 uokik), bądź tzw. decyzji zobowiązaniowej, jeśli przedsiębiorca dobrowolnie zobowiąże się do zaniechania naruszenia (art. 28 uokik).

⁴⁶⁵ Bliższa analiza decyzji wydanych przez Prezesa UOKiK w latach 2012–2014 zob. N. Matlak, *Przegląd decyzji Prezesa UOKiK dotyczących naruszeń zbiorowych interesów konsumentów na rynku usług finansowych w latach 2012–2014*, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2014, nr 6(3), s. 95–108.

⁴⁶⁶ Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1740).

⁴⁶⁷ Decyzja DOZIK Nr 14/2021 z dnia 16.12.2021 r. W zakresie innych działań stanowiących naruszenie przepisów Kodeksu cywilnego zob. także np. decyzje Nr: RLU 10/2012 z dnia 17.07.2012 r., RWA 38/2012 z dnia 14.12.2012 r., RBG 33/2012 z dnia 18.12.2012 r., RBG 36/2012 z dnia 31.12.2012 r., RWA 54/2012 z dnia 31.12.2012 r.

- działania sprzeczne z przepisami ustawy o kredycie konsumenckim⁴⁶⁸, polegające na nieobniżaniu całkowitego kosztu kredytu o proporcjonalną wartość kosztów (obliczaną tzw. metodą liniową), które dotyczą okresu, o który skrócono czas obowiązywania umowy o kredyt konsumencki w przypadku przedterminowej spłaty całości lub części kredytu⁴⁶⁹,
- działania sprzeczne z przepisami ustawy o kredycie konsumenckim, polegające na utrudnianiu otrzymania przez konsumentów informacji na formularzu informacyjnym dotyczącym kredytu konsumenckiego⁴⁷⁰,
- działania sprzeczne z przepisami Prawa bankowego⁴⁷¹, polegające na stosowaniu w umowach o prowadzenie indywidualnych kont emerytalnych postanowienia wprowadzającego otwarty katalog przesłanek wypowiedzenia umowy przez bank⁴⁷²,
- działania sprzeczne z przepisami ustawy o usługach płatniczych⁴⁷³, polegające na niedostarczaniu konsumentom informacji o limitach wydatków dla transakcji płatniczych wykonywanych za pomocą kart płatniczych umożliwiających dokonanie transakcji zbliżeniowych, w postaci papierowej lub na innym trwałym nośniku informacji, w odpowiednim czasie przed zawarciem umowy ramowej⁴⁷⁴.

Zakwestionowane przez Prezesa UOKiK praktyki polegające na naruszeniu dobrych obyczajów to przykładowo:

- wpisywanie w formularze informacyjne dotyczące kredytu konsumenckiego informacji o czasie obowiązywania formularza, iż niniejsza informacja zachowuje ważność wyłącznie w dniu sporządzenia formularza⁴⁷⁵,
- nakładanie na konsumenta obowiązku rozpoczęcia spłaty całości pożyczki, w sytuacji, gdy otrzymał on dopiero jej pierwszą transzę⁴⁷⁶.

Zakwestionowane przez Prezesa UOKiK praktyki polegające na naruszaniu obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji to przykładowo niepodawanie w umowach pożyczki zawieranych z konsumentami, wbrew przepisom ustawy o kredycie konsumenckim, informacji o warunkach zmiany rocznej stopy oprocentowania zadłużenia przeterminowanego⁴⁷⁷.

⁴⁶⁸ Ustawa z dnia 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 246).

⁴⁶⁹ Decyzja DOZIK Nr 6/2021 z dnia 16.09.2021 r.

⁴⁷⁰ Decyzja DOZIK Nr 5/2021 r. z dnia 13.09.2021 r. W zakresie nieprawidłowości w stosowaniu formularza informacyjnego zob. także np. decyzję RGB Nr 44/2014 z dnia 31.12.2014 r.

⁴⁷¹ Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 2439).

⁴⁷² Decyzja RWA Nr 11/2012 r. z dnia 31.07.2012 r. W zakresie innych działań stanowiących naruszenie Prawa bankowego zob. także decyzje Nr: RWA 45/2012 r. z dnia 28.12.2012 r., RWA 46/2012 z dnia 28.12.2012 r., RWA 31/2013 z dnia 17.12.2013 r.

⁴⁷³ Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2021 r. poz. 1907, 1814, 2140).

⁴⁷⁴ Decyzja DOZIK Nr 16/2021 z dnia 30.12.2021 r.

⁴⁷⁵ Decyzja RKT Nr 19/2013 z dnia 08.07.2013 r. Podobnie w decyzji RLU Nr 23/2013 z dnia 09.10.2013 r.

⁴⁷⁶ Decyzja RWA Nr 24/2013 z dnia 06.12.2013 r.

⁴⁷⁷ Decyzja RWR Nr 3/2021 z dnia 09.07.2021 r. W zakresie niepodawania w umowach pożyczki/kredytu informacji wymaganych przepisami ustawy o kredycie konsumenckim

Wśród decyzji Prezesa UOKiK dotyczących praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, stanowiących nieuczciwe praktyki rynkowe na uwagę zasługują decyzje, w których Prezes UOKiK zakwestionował:

- wprowadzanie konsumentów w błąd w toku oferowania obligacji korporacyjnych poprzez rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji co do bezpieczeństwa tej inwestycji⁴⁷⁸,
- działania polegające na wprowadzaniu konsumentów w błąd poprzez rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji na temat bezpieczeństwa środków pieniężnych i gwarancji zysku z tzw. weksli inwestycyjnych⁴⁷⁹,
- działania polegające na założeniu, prowadzeniu i propagowaniu systemu promocyjnego typu piramida⁴⁸⁰,
- prowadzenie działalności w formie systemu konsorcyjnego⁴⁸¹,
- działania polegające na wprowadzaniu w błąd co do proporcji pomiędzy całkowitym kosztem pożyczki a całkowitą kwotą pożyczki⁴⁸²,
- działania polegające na stosowaniu wprowadzającego w błąd przekazu reklamowego takie jak: stosowanie haseł o treści: „bez BIK” oraz „pożyczka bez BIK”, które sugerowały bezwarunkowe udzielenie pożyczki bez względu na wynik oceny ryzyka kredytowego⁴⁸³, reklamowanie produktu o nazwie „renta hipoteczna” w postaci plakatu zatytułowanego Komunikat w formie sugerującej, iż jest to informacja o charakterze urzędowym⁴⁸⁴, prezentowanie informacji wskazującej na możliwość dokonywania przez konsumentów przelewów za 0 zł bez ograniczeń czasowych⁴⁸⁵.

Przykładami decyzji, w których Prezes UOKiK zakwestionował praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów stanowiącą czyn nieuczciwej konkurencji są decyzje dotyczące:

- zastrzeżenia we wzorcach umów ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi opłat pobieranych w przypadku całkowitego lub częściowego wykupu wartości polisy ze środków zgromadzonych na rachunku, na którym ewidencjonowane są jednostki uczestnictwa nabyte za składki konsumenta⁴⁸⁶,

zob. także np. decyzje Nr: RGB 20/2014 z dnia 04.09.2014 r., RGB 33/2012 z dnia 18.12.2012 r., RGB 36/2012 z dnia 31.12.2012 r.

⁴⁷⁸ Decyzja DOZIK Nr 4/2020 z dnia 27.04.2020 r.

⁴⁷⁹ Decyzja RWR Nr 2/2021 z dnia 11.06.2021 r.

⁴⁸⁰ Decyzja RGD Nr 4/2021 z dnia 27.07.2021 r. Zob. także np. decyzję RKR Nr 34/2014 z dnia 30.12.2014 r.

⁴⁸¹ Decyzja RPZ Nr 9/2018 z dnia 04.12.2018 r.

⁴⁸² Decyzja RŁO Nr 4/2021 z dnia 25.06.2021 r.

⁴⁸³ Decyzja RPZ Nr 48/2021 z dnia 24.12.2013 r.

⁴⁸⁴ Decyzja RWA Nr 12/2012 z dnia 31.07.2012 r.

⁴⁸⁵ Decyzja RPZ Nr 40/2012 z dnia 19.12.2012 r. W zakresie nieprawidłowości w stosowaniu przekazu reklamowego zob. także decyzje Nr: DDK 3/2013 z dnia 28.12.2012 r., RPZ 46/2012 z dnia 28.12.2012 r., DDK 4/2012 z dnia 31.12.2012 r.

⁴⁸⁶ Decyzja RŁO Nr 12/2015 z dnia 23.12.2015 r. Zob. także decyzje podobne np. RKT Nr 20/2015 z dnia 30.12.2015 r., RGB Nr 15/2015 z dnia 28.12.2015 r., RGB Nr 14/2015 z dnia

- stosowania opłaty przygotowawczej, której wysokość nie odpowiada wartości świadczeń realizowanych w ramach tej opłaty⁴⁸⁷,
- naliczania i pobierania w całości opłaty za obsługę pożyczki w domu, w sytuacji w której to konsument dokonuje wcześniejszej spłaty kredytu przed terminem wskazanym w umowie pożyczki⁴⁸⁸,
- posługiwanie się w nazwie przedsiębiorcy oraz materiałach reklamowych określeniem „bank”, które może być używane w nazwie oraz dla określenia działalności lub reklamy wyłącznie banków⁴⁸⁹.

Natomiast przykładami zakwestionowanych przez Prezesa UOKiK praktyk polegających na *misselingu* jest:

- proponowanie konsumentom zawarcia umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, których warunki nie odpowiadały potrzebom tych konsumentów ustalonym z uwzględnieniem dostępnych przedsiębiorcy informacji w zakresie preferowanego przez nich okresu obowiązywania umowy i akceptowanego ryzyka inwestycyjnego⁴⁹⁰,
- proponowanie konsumentom, którzy mieli w banku umowę o lokatę bankową, nabycia obligacji korporacyjnych w sytuacji, w której warunki emisji tych obligacji w zakresie ryzyka inwestycyjnego nie odpowiadały potrzebom tych konsumentów ustalonym w oparciu o charakterystykę produktów dostępnych w ofercie banku, z których dotychczas korzystali ci konsumenci oraz oświadczenia składane przez tych konsumentów w toku oferowania im obligacji korporacyjnych⁴⁹¹,
- proponowanie konsumentom zawarcia umów o kredyt konsumencki, których warunki nie odpowiadają wskazywanym przez konsumentów potrzebom i możliwościom spłaty zobowiązań⁴⁹².

28.12.2015 r., RGD Nr 7/2015 z dnia 26.11.2015 r., RWR Nr 22/2015 z dnia 25.11.2015 r., RWR Nr 18/2015 z dnia 02.11.2015 r., RPZ Nr 112/2015 z dnia 02.11.2015 r., RKT Nr 11/2015 z dnia 02.11.2015 r., RLU Nr 4/2015 z dnia 15.10.2015 r., RPZ Nr 11/2015 z dnia 14.10.2015 r., RŁO Nr 8/2015 z dnia 14.10.2015 r., RKT Nr 10/2015 z dnia 23.09.2015 r., RBG Nr 11/2015 z dnia 23.09.2015 r., RKR Nr 10/2015 z dnia 23.09.2015 r.

⁴⁸⁷ Decyzja RGD Nr 20/2013 z dnia 20.11.2013 r.

⁴⁸⁸ Decyzja RBG Nr 15/2013 z dnia 02.08.2013 r.

⁴⁸⁹ Decyzja RŁO Nr 48/2013 z dnia 22.11.2013 r.

⁴⁹⁰ Decyzja DOZIK Nr 1/2021 z dnia 13.01.2021 r.

⁴⁹¹ Decyzja RBG Nr 1/2020 z dnia 03.02.2020 r. Szerzej na temat problematyki *misselingu* przy oferowaniu obligacji korporacyjnych zob. W. Nowosad, *Naruszenie zbiorowych interesów konsumentów w toku prywatnej emisji obligacji*, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, 2019, nr 7(8), s. 37–49.

⁴⁹² Decyzja RWR Nr 5/2017 z dnia 23.09.2017 r.

2. Postępowania w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone

Przepis art. 23a uokik ustanawia zakaz stosowania przez przedsiębiorców we wzorach umów zawieranych z konsumentami niedozwolonych postanowień umownych, o których mowa w art. 385¹ §1 Kodeksu cywilnego. Jednocześnie przepis art. 23b ust. 1 uokik przewiduje kompetencję Prezesa UOKiK do wydawania decyzji o uznaniu postanowienia wzorca umowy za niedozwolone i zakazującej jego wykorzystywania⁴⁹³. Wydając taką decyzję Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary (art. 106 ust. 1 pkt 3a uokik). Kompetencja Prezesa UOKiK do wydawania decyzji o uznaniu postanowienia wzorca umowy za niedozwolone jest stosunkowo nowa⁴⁹⁴. Analiza orzecznictwa Prezesa UOKiK wskazuje, że aktywnie z niej korzysta, czego przykładem są:

- decyzje wydane po zbadaniu wzorców umów stosowanych przez banki przy zawieraniu tzw. kredytów frankowych, w których Prezes UOKiK uznał za niedozwolone postanowienia dotyczące ustalania kursów wymiany walut i wysokości spreadu⁴⁹⁵,
- decyzje dotyczące postanowień określających przesłanki jednostronnej zmiany przez bank umowy zawartej z konsumentem⁴⁹⁶,
- decyzja dotycząca postanowień regulujących opłaty za wydawanie przez bank zaświadczeń i historii spłat kredytu⁴⁹⁷,
- decyzja dotycząca treści oświadczenia inwestora w formularzu przyjęcia propozycji nabycia obligacji⁴⁹⁸.

Znamienne jest, że w przypadku wszystkich decyzji dotyczących postanowień zawartych w tzw. kredytach frankowych Prezes UOKiK skorzystał z uprawnienia do nałożenia na przedsiębiorcę kary pieniężnej. Kary były znaczne tj. zostały ustalone na poziomie od 945.485 zł⁴⁹⁹ do 40.741.440 zł⁵⁰⁰.

⁴⁹³ Przy czym Prezes UOKiK, podobnie jak w przypadku praktyk ograniczających konkurencję, może zakończyć postępowanie także poprzez wydanie tzw. decyzji zobowiązaniowej, jeśli przedsiębiorca dobrowolnie zobowiąże się do zaniechania naruszenia (art. 23c uokik).

⁴⁹⁴ Wskazane przepisy zostały wprowadzone do uokik z dniem 17.04.2016 r. z chwilą wejścia w życie ustawy z dnia 05.08.2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015 r., poz. 1634).

⁴⁹⁵ Zob. decyzje Nr: DOZIK 9/2018 z dnia 31.12.2018 r., DOZIK 15/2019 z dnia 31.12.2019 r., DOZIK 12/2020 z dnia 22.09.2020 r., DOZIK 13/2020 z dnia 22.09.2020 r., DOZIK 14/2020 z dnia 22.09.2020 r., DOZIK 16/2020 z dnia 16.10.2020 r., DOZIK 17/2020 z dnia 17.10.2020 r., DOZIK 19/2020 z dnia 29.12.2020 r., DOZIK 12/2021 z dnia 16.12.2021 r. Zob. decyzje Nr: RLU 1/2020 z dnia 10.07.2020 r., RLU 2/2020 z dnia 23.10.2020 r.

⁴⁹⁷ Zob. decyzja DOZIK Nr 9/2020 z dnia 03.08.2020 r.

⁴⁹⁸ Zob. decyzja RBG Nr 2/2019 z dnia 04.02.2019 r.

⁴⁹⁹ Decyzja DOZIK Nr 12/2021 z dnia 16.12.2021 r.

⁵⁰⁰ Decyzja DOZIK Nr 16/2020 z dnia 16.10.2020 r.

3. Występowanie do przedsiębiorców w sprawach z zakresu ochrony konkurencji i konsumentów

Oprócz kompetencji do działania w formach władczych, polegających na wydawaniu decyzji administracyjnych, Prezes UOKiK ma możliwość wystosowania do przedsiębiorców tzw. wezwania miękkiego (art. 49a uokik), w którym zwraca się do przedsiębiorcy o dobrowolne zaprzestanie stosowania danej praktyki lub klauzul niedozwolonych. W terminie wskazanym w wezwaniu miękkim przedsiębiorca może przedstawić swoje stanowisko w sprawie, w tym zwłaszcza zadeklarować zaniechanie stosowania praktyki, która została zakwestionowana przez Prezesa UOKiK. Tego typu działania miękkie Prezesa UOKiK pozwalają na szybkie eliminowanie z rynku nieprawidłowości. Analiza danych publikowanych przez Prezesa UOKiK wskazuje, że korzysta on ze wskazanego uprawnienia względem przedsiębiorców działających na rynku usług finansowych, co skutkuje pozytywnym załatwieniem sprawy. Przykładowo w 2018 r. Prezes UOKiK wystąpił z wezwaniem miękkim do PKO BP S.A. w sprawie nieuznawania przez bank zwykłej formy pisemnej pełnomocnictw udzielanych profesjonalnym pełnomocnikom np. adwokatom i radcom prawnym (bank wymagał ich w formie aktu notarialnego lub z podpisem notarialnie poświadczonym) oraz utrudniania spadkobiercom uzyskania środków zgromadzonych przez spadkodawców na lokacie lub rachunku bankowym, mimo że posiadali oni prawomocne postanowienia sądu o dziale spadku. W wyniku interwencji Prezesa UOKiK bank zmienił procedury i wzorce umowy dotyczące tych dwóch kwestii⁵⁰¹. W sumie w 2018 r. Urząd zastosował 400 wystąpień miękkich do przedsiębiorców⁵⁰², w 2019 r. 546⁵⁰³, a w 2020 r. 360 takich wystąpień⁵⁰⁴. Dane publikowane przez UOKiK nie zawierają szczegółowych danych dotyczących tego, ile z tych wystąpień było skierowanych do podmiotów rynku finansowego.

4. Publikowanie komunikatów i ostrzeżeń

Prezes UOKiK może nieodpłatnie publikować w publicznej radiofonii i telewizji komunikaty dotyczące zachowań lub zjawisk mogących stanowić istotne zagrożenie dla interesów konsumentów (art. 31c uokik), a także podawać do publicznej wiadomości, w tym na stronie internetowej UOKiK tzw. ostrzeżenia, czyli informacje o konkretnym przedsiębiorcy, względem którego prowadzi postępowanie w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, jeśli istnieje uzasadnione podejrzenie, że przedsiębiorca ten dopuszcza się praktyki, która

⁵⁰¹ Zob. Sprawozdanie z działalności UOKiK 2018 r., Warszawa 2019, s. 49.

⁵⁰² Ibidem.

⁵⁰³ Sprawozdanie z działalności UOKiK 2019 r., Warszawa 2020, s. 49.

⁵⁰⁴ Sprawozdanie z działalności UOKiK 2020 r., Warszawa 2021, s. 67.

może spowodować znaczne straty lub niekorzystne skutki dla szerokiego kręgu konsumentów (art. 73a w zw. z art. 31c uokik)⁵⁰⁵. Prezes UOKiK aktywnie wykorzystuje te uprawnienia. Przykładowo:

- w dniu 21.06.2021 r. został ogłoszony w Polskim Radiu komunikat Prezesa UOKiK w sprawie oszustw finansowych z wykorzystaniem wiadomości sms⁵⁰⁶,
- w dniu 22.01.2022 r. Prezes UOKiK opublikował na stronie internetowej UOKiK ostrzeżenie, iż przedsiębiorca Obligacje Społeczne Prosta S.A. z siedzibą w Warszawie, za pośrednictwem strony internetowej www.obligacje-spoleczne.pl, informuje m.in. o możliwości nabycia produktu określanego na ww. stronie internetowej jako „obligacje społeczne”, z wykorzystaniem w opisie tego produktu również takich określeń jak „obligacja”, „seria”, „emisja”, „emitent”, w sytuacji, gdy przedmiotem oferty spółki jest umowa pożyczki, w której konsument występuje jako pożyczkodawca⁵⁰⁷.

5. Istotne poglądy Prezesa UOKiK

Jeśli przemawia za tym interes publiczny, Prezes UOKiK może wyrazić istotny pogląd w sprawie sądowej, która dotyczy ochrony konsumentów (art. 31d uokik). Narzędzie to służy do zaprezentowania sądowi przez Prezesa UOKiK, jako organ administracji publicznej działający w interesie publicznym, wiedzy na temat zagadnień prawa ochrony konsumentów oraz argumentów i poglądów ważnych dla danego sporu⁵⁰⁸.

⁵⁰⁵ Przepis art. 73a uokik został wprowadzony do uokik z dniem 18.01.2015 r. na mocy ustawy z dnia 10.06.2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2014 r., poz. 945). Przepis art. 31c uokik został wprowadzony do uokik z dniem 17.04.2016 r. z chwilą wejścia w życie ustawy z dnia 05.08.2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015 r., poz. 1634).

⁵⁰⁶ Komunikat można odsłuchać na: <https://www.polskieradio24.pl/42/276/Artykul/2752894,UOKiK-ostreza-uwaga-na-SMSy-od-oszustow-czyhajacych-na-nasze-konta-bankowe> – dostęp z dnia 27.02.2022 r. Zob. także inne komunikaty np. z dnia 08.02.2021 r. dotyczący piramid finansowych: <https://www.polskieradio24.pl/42/276/Artykul/2675767,Piramidy-finansowe-wciaz-maja-sie-dobrze-Sprawdz-jak-nie-stracic-pieniedzy-na-niezwykle-atrakcyjnej-inwestycji> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.; z dnia 27.04.2021 r. dotyczący przedsiębiorców oferujących pomoc w spłacie długów: <https://polskieradio24.pl/42/273/Artykul/2723472> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵⁰⁷ Zob. https://uokik.gov.pl/ostrezenia_konsumenckie.php?news_id=18234 – dostęp z dnia 27.02.2022 r. Zobacz także przykładowo ostrzeżenie dotyczące Funduszu Hipotecznego Yanok sp. z o. o. z siedzibą w Krakowie, opublikowane na: https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16641 – dostęp z dnia 27.02.2022 r. oraz Piotra Kopczyńskiego prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą Piotr Paweł Kopczyński Twoje Finanse we Wrocławiu, opublikowane na: https://uokik.gov.pl/ostrezenia_konsumenckie.php?news_id=14385 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵⁰⁸ Szerzej zob. P. Izbebski, *Uprawnienie Prezesa UOKiK do przedstawienia sądowi istotnego dla sprawy poglądu jako instrument publicznoprawnej ochrony konsumentów na rynku finansowym*, Przegląd Prawa Publicznego, Nr 6/2019, s. 62–74.

Wydanie pierwszego poglądu istotnego w sprawie miało miejsce po raz pierwszy w dniu 29.07.2016 r. Stanowisko Prezesa UOKiK przedstawiono w związku z procesem prowadzonym przed Sądem Apelacyjnym w Łodzi, sygn. I ACa 1058/15, dotyczącym pozwu grupowego klientów mBanku w sprawie umów kredytów hipotecznych waloryzowanych kursem CHF. Prezes UOKiK podzielił opinię konsumentów, uznając za niedozwolone sporne postanowienie dotyczące sposobu zmiany oprocentowania kredytów⁵⁰⁹. W kolejnym roku tj. 2017 r. Prezes UOKiK wydał już 297 istotnych poglądów. Dotyczyły one głównie umów kredytów hipotecznych odnoszących się do CHF, a także umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK)⁵¹⁰. W 2018 r. wydał 726 istotnych poglądów⁵¹¹. W 2019 r. wydał 809 istotnych poglądów⁵¹², a w 2020 r. wydał ich 561⁵¹³. Dotyczyły one głównie usług bankowych i ubezpieczeniowych.

6. Instytucja „tajemniczego klienta”

W trakcie postępowania Prezes UOKiK może skontrolować przedsiębiorcę w celu uzyskania informacji mogących stanowić dowód w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów (art. 105a i nast. uokik). Obok standardowych kontroli Prezes UOKiK może skorzystać z instytucji tzw. tajemniczego klienta, na co jednak musi uzyskać zgodę Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (art. 105 ia uokik). Istotą instytucji tajemniczego klienta jest podjęcie przez pracowników UOKiK czynności zmierzających do zakupu towaru oraz utrwalenie ich przebiegu przy pomocy urządzeń rejestrujących obraz lub dźwięk. W tym celu udają się oni do kontrolowanego przedsiębiorcy i wcielają się w rolę konsumenta poszukującego danego produktu lub usługi. Dzięki temu możliwe jest bezpośrednie sprawdzenie, w jaki sposób przedsiębiorca zachowuje się przed i w czasie zawierania umowy. Instytucja tajemniczego klienta została wprowadzona do uokik z dniem 17.04.2016 r.⁵¹⁴. Dane publikowane przez UOKiK wskazują, że Prezes UOKiK skorzystał z niej po raz pierwszy w 2018 r. W sumie w 2018 r. skorzystał z niej 15 razy⁵¹⁵, 5 razy w 2019 r.⁵¹⁶ i 3 razy w 2020 r.⁵¹⁷ Podawane przez UOKiK dane nie są na tyle szczegółowe, by ustalić, czy instytucja ta została wykorzystana przy zakupie usług finansowych. Należy postulować, by dane tego rodzaju były uszczegóławiane

⁵⁰⁹ Pogląd dostępny na: https://uokik.gov.pl/istotny_pogląd_w_sprawie.php?news_id=12519&news_page=69 – dostęp z dnia 27.02.2022 r. Zob. także Sprawozdanie UOKiK z 2016 r., Warszawa 2017, s. 8 i 14.

⁵¹⁰ Sprawozdanie UOKiK z 2017 r., Warszawa 2018, s. 37–38.

⁵¹¹ Sprawozdanie UOKiK z 2018 r., Warszawa 2019, s. 48.

⁵¹² Sprawozdanie UOKiK z 2019 r., Warszawa 2020, s. 50.

⁵¹³ Sprawozdanie UOKiK z 2020 r., Warszawa 2021, s. 66.

⁵¹⁴ Z chwilą wejścia w życie ustawy z dnia 05.08.2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2015 r., poz. 1634).

⁵¹⁵ Sprawozdanie UOKiK z 2018 r., Warszawa 2019, s. 49.

⁵¹⁶ Sprawozdanie UOKiK z 2019 r., Warszawa 2020, s. 49.

⁵¹⁷ Sprawozdanie UOKiK z 2020 r., Warszawa 2021, s. 66.

i podawane do publicznej wiadomości, bo stanowią one cenne źródło informacji o nieprawidłowościach w obsłudze konsumentów przez podmioty rynku finansowego i mają walor edukacyjny tak dla przedsiębiorców, jak i konsumentów, a także pełnią funkcję prewencyjną (sygnalizując, jakie działania przedsiębiorców na rynku usług finansowych mogą stanowić przedmiot kontroli ze strony Prezesa UOKiK).

8. Działalność edukacyjna i popularyzatorska

Do zadań Prezesa UOKiK należy także opracowywanie i wydawanie publikacji oraz programów edukacyjnych popularyzujących wiedzę o ochronie konkurencji i konsumentów (art. 31 pkt 12 uokik). Prezes UOKiK podejmuje działania we wskazanym obszarze, ze szczególnym uwzględnieniem rynku usług finansowych. Świadczą o tym przykładowo takie aktywności jak:

- prowadzenie strony internetowej dedykowanej usługom finansowym⁵¹⁸, która zawiera kompendium wiedzy o aktualnej sytuacji na rynku kredytów hipotecznych we franku szwajcarskim, rynku ubezpieczeń z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, obligacji korporacyjnych, inwestycji alternatywnych i kredytów konsumenckich;
- prowadzenie kampanii społecznych, które mają popularyzować wiedzę o usługach finansowych np. „Policz i nie przelicz się”⁵¹⁹, w ramach której stworzył spoty emitowane w telewizji i radio, ostrzegające przed realną stratą zainwestowanych środków i ewentualną niemożliwością spłaty kredytu, przygotował **kalkulator**, dzięki któremu można sprawdzić, o ile orientacyjnie wzrośnie rata kredytu po wzroście stóp procentowych, zorganizował **webinar z ekspertami** o inwestowaniu, zakupie nieruchomości na kredyt i ryzykach związanych z niskimi obecnie stopami procentowymi, opublikował serię **edukacyjnych komunikatów** poświęconych m.in. kredytom hipotecznym, funduszom inwestycyjnym, inwestowaniu w nieruchomości komercyjne czy akcje i obligacje;
- publikowanie poradników dla konsumentów np. „Instrumenty Finansowe Rynku Forex (2017)”, „Na jakie opłaty zwracać uwagę pożyczając pieniądze w instytucji parabankowej (2013)”, „Kredyt konsumencki (2012)”⁵²⁰,
- publikowanie porad konsumenckich w komunikatach prasowych np. „Inwestycje alternatywne – policz i nie przelicz się”⁵²¹,

⁵¹⁸ Pod adresem: <https://finanse.uokik.gov.pl/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵¹⁹ Kampania rozpowszechniona jest w Internecie m.in. pod adresem <https://finanse.uokik.gov.pl/finanse/zakup-mieszkania-lub-domu-policz-i-nie-przelicz-sie/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r. oraz na stronach Wojewódzkich Inspektoratów Inspekcji Handlowej np. <http://www.bialystok.wiih.gov.pl/kampania-prezesa-uokik-policz-i-nie-przelicz-sie-sila-przekazu-dzieki-wspolpracy/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵²⁰ Poradniki dostępne pod adresem: <https://uokik.gov.pl/poradniki.php> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵²¹ Komunikat dostępny pod adresem: https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=17789 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

- publikowanie raportów z przeprowadzonych kontroli np. „Raport – opłaty stosowane przez instytucje parabankowe (2013)”, „Raport z kontroli przedsiębiorców udzielających kredytów konsumenckich (2012)⁵²²”.

Podsumowanie

Przegląd wskazanych przykładów z orzecznictwa Prezesa UOKiK i działań niewłaściwych podejmowanych przez ten organ dowodzi, iż w celu ochrony konsumentów na rynku usług finansowych organ ten aktywnie korzysta z przyznanych mu kompetencji ustawowych. Jednocześnie można stwierdzić, że zakresem działań Prezesa UOKiK objęty jest szeroki krąg podmiotów działających na rynku usług finansowych (m.in. banki, instytucje kredytowe, pośrednicy kredytowi, emitenci obligacji, domy maklerskie, zakłady ubezpieczeń). Kryterium objęcia podmiotu kontrolą nie jest rodzaj prowadzonej przez niego działalności, wystarczające jest posiadanie przez podmiot statusu przedsiębiorcy i dokonywanie czynności z konsumentem, co wynika z ogólnej kompetencji Prezesa UOKiK do sprawowania kontroli przestrzegania przez przedsiębiorców przepisów uokik (art. 31 pkt 1 uokik). Aktywność orzecznicza Prezesa UOKiK odnosi się do działań przedsiębiorców wobec konsumentów na etapie przedkontraktowym (tj. w reklamach i innych formach prezentowania oferty), zawierania kontraktu (np. misseling, stosowanie bezprawnych albo niedozwolonych postanowień we wzorcach umowy), jak i jego wykonywania (np. wadliwe rozliczenie po rozwiązaniu umowy⁵²³). Prezes UOKiK podejmuje ponadto działania o charakterze prewencyjnym (publikacja komunikatów i ostrzeżeń), *quasi* mediacyjnym (wystąpienia miękkie), a także działania edukacyjne, których celem jest jak najszybsze zapobieżenie powstania niekorzystnych skutków praktyk naruszających interesy konsumentów. Prezes UOKiK korzysta także z możliwości wspierania konsumentów w sporach sądowych z przedsiębiorcami – podmiotami rynku finansowego, poprzez wydawanie istotnych poglądów w sprawie, o czym świadczą liczne istotne poglądy wydane w sprawach bankowych (dotyczących głównie tzw. kredytów frankowych) i ubezpieczeniowych (dotyczących głównie umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym). Dzięki temu, że istotne poglądy Prezesa UOKiK są publikowane na stronach internetowych UOKiK, stanowią cenne źródło informacji dla innych instytucji oraz konsumentów o stanowisku organu ochrony konsumentów w zakresie sposobu interpretacji przepisów prawa regulujących istotne aspekty usług finansowych. Prezes UOKiK posiada także potencjał do poszerzenia ochrony konsumentów na rynku usług finansowych poprzez aktywniejsze wykorzystywanie instrumentu, jakim jest instytucja tajemniczego klienta.

⁵²² Raporty dostępne pod adresem: <https://uokik.gov.pl/raporty2.php> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.

⁵²³ Zob. np. decyzja DOZIK Nr 6/2021 z dnia 16.09.2021 r.

Mając powyższe na uwadze pozostaje stwierdzić, że rola Prezesa UOKiK w ochronie konsumentów na rynku usług finansowych jest znacząca. Ze względu na to, że posiada kompetencje władcze, pozwalające mu w drodze przymusu osiągać pożądane zachowania przedsiębiorców na rynku usług finansowych, jest kluczową instytucją w krajowym systemie ochrony konsumentów na rynku usług finansowych.

Rozdział 20

Łukasz Gębski

REGULACJE KONSUMENCKIE I OCHRONA KONSUMENTA NA RYNKU USŁUG FINANSOWYCH

Wstęp

Poziom ochrony konsumentów na rynku finansowym w Polsce nie odbiega od standardów innych państw Unii Europejskiej i jest wysoki. Nie wyklucza to jednak konieczności ciągłego monitorowania sytuacji i wdrażania rozwiązań dostosowanych do ewolucji rynku finansowego oraz szybkiego reagowania na zjawiska wymagające interwencji ze strony regulatora.

Istotnym elementem stanowiącym o szczególnym znaczeniu takiego, prokonsumenckiego podejścia jest to, że praktycznie wszyscy konsumenci – bez względu na wykształcenie, majątek czy wiek – korzystają z kredytu konsumenckiego w pewnym momencie swojego życia. Tak więc stanowi on istotny element codziennego funkcjonowania współczesnego społeczeństwa.

Analiza dotychczasowych doświadczeń pokazuje, że polityka bazująca jedynie na wprowadzaniu coraz bardziej restrykcyjnych regulacji nie przynosi oczekiwanych rezultatów. Liczba suboptymalnych decyzji finansowych oraz konsumentów popadających w pułapkę zadłużenia nie spada w tempie oczekiwanym przez regulatorów. Ścierające się koncepcje amerykańskiej „totalnej regulacji” i europejskiego „*empowered consumer*” nie zapewniają oczekiwanego poziomu ochrony konsumentów nie dlatego, że są w swojej istocie błędne, lecz dlatego, że nie współgrają z poziomem świadomości i wiedzy konsumentów.

1. Kredyty konsumenckie i ochrona konsumenta na rynku finansowym

Od ponad 100 lat kredyty konsumenckie oferowane są niezmiennie w jednej z trzech głównych form:

- kredytu ratalnego (najpopularniejsza forma kredytowania zakupu towarów i usług),
- kredytu odnawialnego (kredyt zasilający rachunki kart kredytowych),

- kredytu dyskontowego lub kredytu z ratą balonową (dominujący na rynku *pay-day loans*).

O ile podstawy konstrukcji samych produktów kredytowych pozostawały względnie stałe w czasie, o tyle ich kanały dystrybucji ulegały zmianom, wymuszając ograniczone lub daleko idące modyfikacje dostosowawcze po stronie kredytodawców i kredytobiorców. To one są źródłem większości nowych asymetrii rynkowych oraz wpływają na zwiększenie się liczby suboptymalnych decyzji finansowych konsumentów. Tu szczególną uwagę warto zwrócić na cyfryzację gospodarki i szybko postępujące zmiany technologiczne zmieniające reguły gry rynkowej. Rosnący udział sprzedaży produktów finansowych online oraz powszechność wykorzystywania urządzeń mobilnych doprowadziły w ostatnich latach do wzrostu skali negatywnych zjawisk dla konsumentów na rynku finansowym. Część z nich była bezpośrednią konsekwencją działań kredytobiorców i miała swoje źródło w błędnym przeświadczeniu, co do skutków podejmowanych decyzji (bariera techniczno-interpretacyjna). Czasami wynikały one jednak z wykorzystywania pozycji dominującej przez kredytodawców.

Nie można też pominąć konsekwencji pandemii COVID-19 i towarzyszących jej długotrwałych ograniczeń w normalnym funkcjonowaniu gospodarki, które stały się dodatkowym, ale bardzo silnym bodźcem do ekspansji e-gospodarki. Zamknięci w domach konsumenci oraz niemogący prowadzić normalnej działalności w trakcie lockdownu przedsiębiorcy niejako z przymusu przenieśli ciężar wymiany handlowej ze sklepów i galerii handlowych do sfery online. Za tymi zmianami podążyły oczywiście również banki, firmy pożyczkowe i coraz liczniejsza grupa FinTech'ów i LendTech'ów.

W sferze ochrony praw konsumentów na terytorium UE Komisja Europejska oraz rządy państw członkowskich reagowały bardzo zdecydowanie. W pierwszej fazie kryzysu wprowadzono wiele działań doraźnych zorientowanych na zagwarantowanie wyższego poziomu bezpieczeństwa tym wszystkim, którzy utracili źródła dochodów lub ich sytuacja ekonomiczna uległa pogorszeniu⁵²⁴.

Belgia, Niemcy, Cypr, Hiszpania, Chorwacja, Węgry, Irlandia, Włochy, Litwa, Polska, Portugalia, Rumunia, Szwecja i Słowacja wprowadziły przepisy dające prawo do odroczenia lub zawieszenia spłat kredytów do końca 2020 przez osoby fizyczne i mikroprzedsiębiorstwa. W Polsce i na Węgrzech obniżono administracyjnie limit maksymalnego, dopuszczalnego kosztu kredytu. Rząd Bułgarii wdrożył program nieoprocentowanych pożyczek gwarantowanych przez rząd dla tych, którzy nie mogą pracować ze względu na COVID-19 (max 3500EUR na 5 lat na osobę). Czechy i Polska zdecydowały się na zaostrezenie kryteriów przyznawania kredytów hipotecznych.

W październiku 2020 prezydencja niemiecka – wraz z przedstawicielami rządów Portugalii i Słowenii – zaproponowała nowe wspólne stanowisko w zakre-

⁵²⁴ Baicu C., Gardan, I., Gardan D., Epuran G.: *The impact of COVID-19 on consumer behavior in retail banking. Evidence from Romania*, Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society, Vol. 15, No. SpecialIssue, s.534–556.

sie zidentyfikowanych w obliczu COVID-19 nowych wyzwań dla polityki ochrony konsumentów w Unii Europejskiej⁵²⁵. Podkreślono obszary wymagające wzmocnienia europejskiej polityki konsumenckiej:

- zwiększenie poziomu ochrony konsumentów na rynku finansowym w drodze aktualizacji i ulepszenia dyrektywy o kredycie konsumenckim (2008/48 / WE) poprzez dostosowanie jej do ery cyfrowej oraz wprowadzenie rozwiązań wychodzących naprzeciw nasilającemu się w czasie kryzysu problemowi nadmiernego zadłużenia,
- rozwiązanie bieżących problemów finansowych konsumentów, spowodowanych zmniejszeniem dochodów gospodarstw domowych lub utratą pracy,
- ze względu na wzrost liczby oszukańczych, wprowadzających w błąd lub niezgodnych z prawem ofert w handlu elektronicznym, konieczne jest zwiększenie poziomu ochrony konsumentów dokonujących zakupów za pośrednictwem platform e-commerce. W tym celu jak najszybciej powinny zostać wprowadzone nowe przepisy o usługach cyfrowych. Jednocześnie odpowiedzialność platform i sprzedawców powinna pozostać wyraźnie rozróżniona,
- konsumenci powinni być zachęceni do udziału w zielonej transformacji. Wymaga to innowacyjnych rozwiązań, promujących długą żywotność produktów i możliwość ich naprawy,
- zrównoważona konsumpcja nie powinna być uzależniona od dochodów, ale powinna być dostępna dla każdego.

To stanowisko stało się podstawą do prac nad nową Dyrektywą o kredycie konsumenckim, uwzględniającą zmienione przez pandemię uwarunkowania rynkowe – „*new normal*”.

Zapewnienie adekwatności regulacji w sferze ochrony konsumentów jest wyzwaniem wymagającym uwzględniania szeregu różnorodnych czynników – w tym również wykraczających poza ramy rynku finansowego. Interakcje kredytobiorców i kredytodawców zależą bowiem od:

- **Modelu konsumpcji** – dostępność kredytu konsumenckiego w takich krajach jak np. Wielka Brytania czy USA jest czynnikiem mającym decydujące znaczenie dla poziomu konsumpcji gospodarstw domowych i tym samym bezpośrednio wpływa na koniunkturę gospodarczą. W krajach Europy kontynentalnej konsumenci pozostają bardziej sceptyczni wobec „konsumpcji na kredyt” i częściej postrzegają kredyty konsumenckie przez pryzmat rozwiązywania krótkoterminowych problemów z płynnością lub sposób na uzupełnienie niedoboru środków przy większych zakupach;
- **Restrykcyjności polityki kredytowej** w sektorze regulowanym stanowi jedną z głównych determinant rozwoju sektora pożyczkowego. Na ogół ograniczenia w dostępie do kredytu bankowego uzupełniane są przez niebankowe instytucje kredytowe/pożyczkowe zastępujące na rynku banki w sytuacji wzrostu restryk-

⁵²⁵ EU2020.de: *Consumer protection in Europe, Lessons learned from the COVID-19-pandemic*, https://www.bmj.de/SharedDocs/Downloads/DE/News/PM/161020_Joint_Trio_Paper.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (dostęp online luty 2022).

cyjności polityki kredytowej. Konsekwencją lokalnych zmian polityki kredytowej sektora bankowego są czasami istotne różnice w poziomie regulacji rynków lokalnych. Stanowią one zachętę dla podmiotów rynku finansowego do stosowania arbitrażu regulacyjnego;

- **Sytuacja społeczno-gospodarcza**, a zwłaszcza rosnące bezrobocie i będące jego następstwem wykluczenie finansowe przesuwają popyt na kredyty konsumencieckie do sektora pozabankowego, na rynek lombardów oraz sprzyjają powstawaniu szarej strefy na rynku finansowym⁵²⁶;
- **Powszechny dostęp do internetu oraz postępująca coraz szybciej cyfryzacja gospodarki** są aktualnie głównymi motorami zmian na rynku finansowym. Przenoszenie ciężaru obsługi konsumentów do sfery „online” wymusza często znaczące korekty w systemie oceny ryzyka kredytowego oraz w sposobach oferowania produktów finansowych. Zmiany tego typu są wyzwaniem dostosowawczym zarówno dla instytucji finansowych jak i dla samych konsumentów – potrzebujących czasu na „oswojenie” się z nowymi narzędziami i procesami.

Różnice w postrzeganiu kredytu konsumenckiego z perspektywy sposobu zaspokajania podstawowych potrzeb konsumpcyjnych ukształtowały dwie wiodące doktryny w obszarze ochrony konsumentów. Amerykański dogmat społeczno-gospodarczy zakładający utrzymanie konsumpcyjnego modelu społeczeństwa, który wymaga, aby ochrona konsumenta umożliwiała praktycznie nieograniczone korzystanie z „bezpiecznych” produktów finansowych. Pojęcie „bezpieczeństwa” definiowane jest tu w sposób dosłowny i w tym przypadku dotyczy w tym samym stopniu ekspertów jak i konsumentów nierozumiejących podstawowych pojęć ekonomicznych – „average consumer”⁵²⁷. Wdrożona po kryzysie finansowym, który wybuchł w roku 2008 polityka totalnej regulacji na rynku finansowym miała w zamyśle Kongresu USA zlikwidować będące źródłem zagrożeń nowe asymetrie rynkowe oraz przywrócić zaufanie do rynku finansowego i samego kredytu konsumenckiego w szczególności⁵²⁸.

W Europie proces implementowania regulacji prokonsumenckich na rynku finansowym i kreowania wynikającego z tego poziomu ochrony konsumentów wprowadzano systematycznie od początku lat 80. XX w. Zdefiniowana wtedy doktryna „empowered customer”, a więc świadomego i w pełni poinformowanego konsumenta, jest do dziś podstawą polityki UE w zakresie ochrony konsumentów na rynku finansowym.

Pierwszym aktem prawnym o charakterze wspólnotowym była Dyrektywa 87/102/EEC z roku 1987. Jej celem było jednak jedynie „zbliżenie przepisów” obowią-

⁵²⁶ Micklitz, H.-W.: *The paradox of access to financial services for consumer*, European Journal of Consumer Law 2010, 7–26.

⁵²⁷ Delisle J., Trujillo E.: *Consumer Protection in Transnational Contexts*, The American Journal of Comparative Law Vol 58. Supplement: Welcoming the World: U.S. National Reports to the XVIIIth International Congress on Comparative Law, 2010, s.135–164.

⁵²⁸ CSFB; *Fair Lending Report of the Consumer Financial Protection Bureau*, December 2012, https://files.consumerfinance.gov/f/201212_cfpb_fair-lending-report.pdf (dostęp marzec 2022).

zujących w państwach członkowskich, w obszarze umów o kredyt konsumencki zawieranych na okresy dłuższe niż trzy miesiące i dotyczących finansowania w kwocie od 200 do 20 000 euro. W przepisach z roku 1987 zdecydowano się na szereg wyjątków, takich jak np.: kredyty do spłacane w maksymalnie czterech ratach w okresie do 12 miesięcy, promocyjne kredyty darmowe. Tym, co zasługuje na podkreślenie jest fakt, że już w roku 1987 wprowadzono obowiązek komunikowania konsumentom rocznej rzeczywistej stopy oprocentowania (RRSO) – chociaż bez pełnej unifikacji wzoru, który miał służyć do jej obliczania.

Dyrektywa oparta była o zasadę minimalnej harmonizacji w połączeniu z przepisami dotyczącymi ochrony konsumentów. Zamierzano osiągnąć całkowitą harmonizację jedynie wybranych aspektów umów kredytowych. Głównymi celami dyrektywy były: ochrona osób fizycznych przed nieuczciwymi praktykami kredytowymi oraz promowanie poprzez harmonizację bezpieczeństwa kredytu transgranicznego w ramach Unii Europejskiej. Podstawowymi elementami dyrektywy w zakresie ochrony konsumentów na rynku finansowym były zapisy gwarantujące równowagę umowną między stronami oraz przepisy dotyczące obowiązku informowania konsumenta o kluczowych cechach produktu finansowego.

Daleko posunięta ostrożność Komisji Europejskiej w narzucaniu sztywnych ram regulacyjnych była główną przyczyną, która ograniczyła harmonizację i faktyczną integrację europejskiego rynku kredytowego. W latach 1990 r. (90/88/WE) oraz w 1998 r. (98/7/WE) podejmowano próby modyfikacji dyrektywy. Jako pierwsze – w roku 1990 r. – wprowadzono przepisy mające na celu unifikację sposobu obliczania RRSO. Pomimo zmian słabością rozwiązania wprowadzonego w roku 1990 okazało się w praktyce pozostawienie zbyt dużej swobody państwom członkowskim w zakresie definiowania elementów składowych rachunku RRSO – listy elementów obowiązkowych oraz tych, które można było pomijać. W zasadzie wymieniono tylko te elementy, których można było nie uwzględnić, zamiast zaproponować jednoznaczny wzór.

Dopiero Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 1998 r. zmodyfikowała dyrektywę z 1986 r., wprowadzając jeden powszechnie obowiązujący sposób obliczania RRSO. W uzasadnieniu stwierdzono, że „roczna stopa oprocentowania, będzie tą stawką, w ujęciu rocznym, wyrównującą bieżącą wartość wszystkich zobowiązań (pożyczek, spłat i opłat), przyszłych lub istniejących, uzgodnionych przez kredytodawcę i kredytobiorcę”.

Dyrektywa o kredycie konsumenckim – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG, Dz. Urz. UE L nr 133 z 22 maja 2008 r. – była przełomowym aktem prawnym w zakresie harmonizacji przepisów Unii Europejskiej w sferze ochrony konsumentów na rynku finansowym oraz udzielania kredytów konsumenckich.

Prace nad dyrektywą trwały blisko 10 lat. Już w pierwszej wersji dokumentu z roku 2002 zawarto zapisy zwiększające zakres obowiązkowej informacji o kredycie przekazywanej konsumentowi przed zawarciem umowy. Przewidywano też

znacznie wyższy poziom harmonizacji i zakaz wprowadzania dodatkowych regulacji przez państwa członkowskie.

Istotnym novum w sferze praw konsumenckich było wprowadzenie możliwości odstąpienia od umowy kredytu w terminie 14 dni od jej zawarcia. Prawo do odstąpienia od umowy miało ograniczyć skutki pochopnie podejmowanych decyzji finansowych. Konsumenci zyskali możliwość porównania warunków finansowych kredytu już nie tylko *ex ante*, ale również po jego otrzymaniu. W przypadku stwierdzenia, że warunki umowne lub koszty finansowe odbiegają od rynkowych, konsument uzyskał prawo do rozwiązania umowy kredytowej.

W kontekście analizy celów Dyrektywy, na szczególnie podkreślenie zasługuje koncepcja odpowiedzialnego pożyczania oparta na założeniu, iż pożyczkodawca nie powinien działać tylko we własnym interesie, lecz uwzględniać potrzeby i interesy pożyczkobiorcy. Intencją zapisu było uniknięcie takiej sytuacji, w której zadłużenie konsumenta osiągnie poziom zagrażający możliwościom utrzymania budżetu domowego na zrównoważonym poziomie⁵²⁹.

Celowi temu miały służyć trzy kluczowe zasady odpowiedzialnego pożyczania:

- obowiązek przeprowadzenia oceny adekwatności (*suitability*) danego produktu dla danego konsumenta,
- obowiązek uczciwego traktowania pożyczkobiorcy w sytuacji wystąpienia trudności w spłacie kredytu,
- obowiązek oceny zdolności kredytowej.

W czerwcu 2021 roku Komisja Europejska przedłożyła projekt nowej Dyrektywy. Przyjmując założenie, że determinacja KE pozostanie tak samo duża jak na etapie prac nad projektem można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że większość proponowanych zmian zostanie uchwalona i wejdzie w życie przed końcem 2023 roku.

W nowej Dyrektywie przewiduje się znacznie mniejszą liczbę wyłączeń oraz planuje się zwiększyć górną granicę kwotową kredytu konsumenckiego. Z założenia ma ona nie być stosowana jedynie w odniesieniu do:

- umów o kredyt, który zabezpieczony jest hipoteką albo innym porównywalnym zabezpieczeniem na nieruchomości mieszkalnej powszechnie stosowanym w państwie członkowskim lub który zabezpieczony jest prawem związanym z nieruchomością mieszkalną; umów o kredyt przeznaczony na sfinansowanie nabycia lub utrzymania prawa własności nieruchomości gruntowej lub istniejącego lub planowanego budynku;
- umów o kredyt, którego całkowita kwota przekracza 100 000 EUR;
- umów o kredyt udzielany przez pracodawców swoim pracownikom w ramach działalności dodatkowej, nieoprocentowany albo oprocentowany według rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania niższej od powszechnie stosowanych na rynku i który nie jest oferowany ogółowi społeczeństwa.

⁵²⁹ FSUG – opinion and recommendations for the review of the consumer credit directive (2019).

Kluczową z perspektywy zakresu obowiązywania nowej dyrektywy jest chęć praktycznego stworzenia jednego, wspólnego europejskiego rynku kredytu konsumenckiego. W tym kontekście państwa członkowskie będą musiały zapewnić, że warunki, które należy spełnić w celu otrzymania kredytu w żaden sposób nie dyskryminowały konsumentów legalnie przebywających w Unii ze względu na ich narodowość lub miejsce zamieszkania.

Bardzo dyskusyjną z perspektywy funkcjonowania rynku propozycją jest pakiet rozwiązań, które mają dotyczyć pożyczek społecznościowych. O ile propozycja nałożenia na podmioty prowadzące platformy pożyczkowe P2P szeregu obowiązków informacyjnych – takich samych jak na banki i niebankowe instytucje kredytowe oferujące standardowe kredyty konsumenckie – jest uzasadniony, o tyle zapisy dotyczące kosztów kredytu lub możliwości odstępowania konsumentów od zawartych umów kredytowych mogą okazać się na tyle trudne do realizacji, że w konsekwencji doprowadzi to do marginalizacji społecznościowych pożyczek konsumenckich.

Kierunki i cele polityki ochrony konsumentów na europejskim rynku finansowym są ambitne, a katalog planowanych zmian jest znacznie dłuższy. Nowa Dyrektywa o kredycie konsumenckim (CCD) w istotny sposób ograniczy możliwości realizacji agresywnych technik sprzedażowych. W projekcie jednoznacznie wskazano, że kredytodawcy, pośrednicy kredytowi i dostawcy usług w zakresie pożyczek społecznościowych nie będą mogli stosować w umowach zasady domniemania zgody konsumenta na zakup usług dodatkowych. Zgoda konsumenta na zakup usług dodatkowych przedstawiona za pomocą „pól” będzie musiała zostać wyrażona poprzez wyraźne działanie potwierdzające. Nowa CCD spowoduje też, że z rynku kredytu konsumenckiego definitywnie znikną wszelkie preakceptowane oferty kredytowe.

Komisja Europejska konsekwentnie potwierdza, że regulacje kosztowe na rynku kredytu konsumenckiego pozostaną jednym z najważniejszych narzędzi w walce z lichwą i wykorzystywaniem pozycji dominującej przez kredytodawców. W projekcie nowej CCD rozszerzono zakres regulacji maksymalnego kosztu kredytu konsumenckiego również na rynek pożyczek społecznościowych.

Górne pułapy kosztów lub oprocentowania mają być określone w odniesieniu do jednego z następujących elementów lub większej ich liczby:

- stóp oprocentowania mających zastosowanie do umów o kredyt lub usług w zakresie pożyczek społecznościowych;
- rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania;
- całkowitego kosztu kredytu ponoszonego przez konsumenta.

Państwa członkowskie będą mogły wprowadzać dodatkowe górne pułapy maksymalnego kosztu kredytu dla kredytów odnawialnych.

Dużym rozczarowaniem pozostaje pominięcie w procedowanej Dyrektywie kredytów lombardowych, które pozostaną nadal w nieregulowanej sferze rynku. Tu zapewne liczyć trzeba będzie na inicjatywy poszczególnych państw, gdyż z perspektywy społecznej ten obszar rynku kredytowego generuje największe ryzyko asymetrii oraz jest najszerzym polem do ewentualnych nadużyć.

2. Ochrona konsumentów w Polsce

W Polsce instytucjonalne ramy ochrony konsumentów pokrywają wszystkie obszary wymagające kontroli oraz ewentualnego wsparcia.

Zgodnie z art. 29 ust. 1 Ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów⁵³⁰, centralnym organem administracji rządowej właściwym w sprawach ochrony konkurencji i konsumentów jest Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Kompetencje Prezesa UOKiK określone zostały dość szeroko. Obejmują one m.in. prowadzenie postępowań w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, prowadzenie postępowań w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone.

Prezes UOKiK został dodatkowo wyposażony w możliwość czynnego uczestniczenia w postępowaniach sądowych w sprawach z zakresu ochrony interesów konsumentów i konkurencji. Prezesowi UOKiK nadano uprawnienie do przedstawiania sądowi istotnych dla sprawy „poglądów” w przypadku, gdy rozstrzygana sprawa dotyczy sfery ochrony konkurencji i konsumentów oraz związany jest z tym faktem ważny interes społeczny.

Z perspektywy ochrony praw konsumentów na rynku finansowym Komisja Nadzoru Finansowego w sferze bezpośredniej prowadzi jedynie działania monitorujące, analityczne i nadzorcze oraz podejmuje działania eliminujące niedozwolone praktyki rynkowe. Jej kompetencje operacyjne odnoszą się do działania instytucji finansowych będących przedmiotem nadzoru – w tym również dotyczyć to może zagadnień ze sfery ochrony konsumentów. W zakresie swoich kompetencji KNF ma uprawnienia do analizy umów kredytowych oraz oceny treści komunikacji i reklamy. W zakresie ochrony konsumentów współpracuje z innymi podmiotami, w tym przede wszystkim z Prezesem UOKiK, Rzecznikiem Finansowym, Rzecznikiem Praw Obywatelskich oraz w sprawach skarg współpracuje z organizacjami pozarządowymi. KNF prowadzi również Sąd Polubowny, przed którym mogą być rozstrzygane spory.

Rzecznik Finansowy funkcjonuje na podstawie Ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r.⁵³¹ i powołany został do reprezentowania interesów klientów instytucji finansowych. Jest on uczestnikiem procesu legislacyjnego z obszaru organizacji i funkcjonowania rynku finansowego. W zakresie swoich codziennych zadań ma informować właściwe organy nadzoru i kontroli o stwierdzonych nieprawidłowościach.

Kompleksowość polskich regulacji prawnych w obszarze ochrony konsumentów polega również na delegowaniu zadań z tego zakresu na poziom samorządu terytorialnego. Ochrona instytucjonalna konsumenta usług finansowych w Polsce jest uzupełniona przez system pozasądowego rozstrzygania sporów.

⁵³⁰ Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 184).

⁵³¹ Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i rzeczniku finansowym (tekst jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 892).

Do roku 2005 nie było w Polsce specjalnych regulacji dotyczących odsetek maksymalnych. Reformy ekonomiczno-polityczne przeprowadzone po roku 1989 przywróciły wolny rynek i zdecydowanie zliberalizowały rynek finansowy. Konieczność ochrony konsumentów przed skutkami nadmiernego oprocentowania – nadmiernych kosztów – kredytów i pożyczek wprowadzone zostały do ustawodawstwa na mocy ustawy z dnia 7 lipca 2005 r.⁵³² Stało się to pomimo sprzeciwów środowiska finansowego oraz części środowiska prawniczego, podnoszącego niekonstytucyjność zapisów ograniczających koszty kredytów⁵³³.

Wprowadzenie ograniczenia odsetek maksymalnych uruchomiło cały proces, który objął znaczenie więcej obszarów regulacji działalności kredytowej niż samo oprocentowanie. Ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r.⁵³⁴ wprowadzono przepisy ograniczające wysokość tzw. pozaodsetkowych kosztów udzielania kredytów konsumenckich, a więc opłat i prowizji. Wtedy też po raz pierwszy powszechnie zaczęto określać te działania mianem antylichwiarskich⁵³⁵.

Zgodnie z nadaną przez ustawę z 9 października 2015 r. treścią art. 359 § 21 k.c., maksymalna wysokość odsetek wynikających z czynności prawnej nie mogła w stosunku rocznym przekraczać dwukrotności wysokości odsetek ustawowych (odsetki maksymalne), a postanowienia umowne nie mogły wyłączać ani ograniczać powyższych postanowień (art. 359 § 23 k.c.). Wysokość odsetek ustawowych określona w obwieszczeniu Ministra Sprawiedliwości z dnia 7 stycznia 2016 r., ogłoszonym na podstawie art. 359 § 4 k.c., wynosiła 5% w stosunku rocznym. W powyższym przepisie mowa była o czynności prawnej rozumianej jako każdy jej rodzaj, w tym w szczególności wszelkie umowy, które mogą być źródłem bankowych i pozabankowych stosunków kredytowych zawierane pomiędzy konsumentami i instytucjami finansowymi jak również w stosunkach pomiędzy osobami fizycznymi.

Dnia 5 sierpnia 2015 r. wprowadzono do ustawy o kredycie konsumenckim przepisy art. 36a–36d, ograniczające wysokość tzw. pozaodsetkowych kosztów kredytu. W artykule 36a ust. 1 ustawy zawarto wzór służący do obliczania maksymalnej kwoty pozaodsetkowych kosztów kredytu, które jednak nie mogły z mocy prawa przekroczyć 100% całkowitej kwoty kredytu w całym okresie kredytowania⁵³⁶. Zgodnie z tym wzorem wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu nie mogła być wyższa w kredytach zawartych na okres roczny niż 55%, na dwa lata – 85%, a na okresy dłuższe niż 30 miesięcy – niż 100% całkowitej kwoty kredytu.

⁵³² Dz. U. Nr 157, poz. 1316.

⁵³³ Molias J., *Konstytucyjne problemy odsetek maksymalnych*, Państwo i Prawo 2008, z. 3, s. 46–59.

⁵³⁴ Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1357).

⁵³⁵ Grobicki J. *Jak w najbliższych latach będzie się kształtował rynek kredytów konsumpcyjnych w Polsce i jaki będzie jego wpływ na wzrost gospodarczy?*, BANK 6/2015.

⁵³⁶ Zgodnie z art. 5 pkt 7 ustawy o kredycie konsumenckim całkowita kwota kredytu to maksymalna kwota środków pieniężnych, nieobejmujących kredytowanych kosztów kredytu, które kredytodawca udostępnia konsumentowi w ramach umowy kredytowej/pożyczkowej.

Ministerstwo Sprawiedliwości kilkakrotnie zabiegało o zaostrenie przepisów w zakresie maksymalnego kosztu kredytu. Epidemia COVID-19 zmieniła priorytety polityczne, ale dała też możliwość wprowadzenia szeregu doraźnych regulacji prokonsumenckich wpływających na poziom ochrony konsumentów na rynku finansowym⁵³⁷. Było to o tyle istotne, że w warunkach epidemii nasiliło się występowanie niebezpiecznych dla konsumentów zjawisk.

Brak przyzwyczajenia użytkowników i niewystarczający poziom bezpieczeństwa sieci stanowiły podatny grunt dla rozwoju cyberprzestępczości.

Oszustwa finansowe i cyberprzestępczość to fundamentalny problem naszych czasów. Dotyka on nie tylko banki i sklepy internetowe, ale także nasze życie codzienne. Odgrywa kluczową rolę w postrzeganiu uczciwości i zaufania do finansów i wpływa na koszty życia jednostki⁵³⁸. Pomimo tego, że nowoczesne techniki wykrywania i zapobiegania oszustwom zostały wprowadzone bardzo szybko wciąż nie są w pełni skuteczne ze względu na ciągłą ewolucję technik stosowanych przez oszustów. Problem ten jest szczególnie istotny na rynku finansów konsumenckich ze względu na relatywnie niższy poziom świadomości technicznej i świadomości bezpieczeństwa samych użytkowników.

Ze społecznego punktu widzenia niepokojącym zjawiskiem było to, iż kryzys znacznie mocniej dotknął ludzi młodych. Byli oni w grupie konsumentów nieposiadających dużych rezerw finansowych i doświadczenia potrzebnego na coraz bardziej wymagającym rynku pracy. Przedłużający się lockdown szczególnie dotkliwie odczuli młodzi zatrudnieni w gastronomii, handlu, turystyce oraz usługach związanych z aktywnością fizyczną i sportem (sektor fitness). Wielu z nich straciło na wiele miesięcy dochody w związku z zamknięciem restauracji, obiektów sportowych oraz ograniczeniami w podróżowaniu. Spośród konsumentów, którzy stracili dochody w wyniku kryzysu, większość (57 proc.) zareagowała ograniczeniem konsumpcji⁵³⁹. Inna grupa starała się uzupełniać braki w budżecie konsumpcyjnym pożyczając pieniądze w niebankowych instytucjach finansowych lub u rodziny i znajomych⁵⁴⁰.

Z perspektywy rynku kredytu konsumenckiego w czasie pandemii kluczową była uchwalona 2 marca 2020 r. Ustawa o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych obniżająca maksymalne limity pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego (Dz.U.2020.568) – w rozumieniu ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U.2019.1083). W swojej pierwotnej formie miała ona obowiązywać jedynie do końca 2020 roku, jednak zdecydowano o jej pozostawieniu w mocy co najmniej do końca 2021 roku.

⁵³⁷ Jakubowska-Branicka et al. 2020.

⁵³⁸ Dahee, C., Lee K., *An Artificial Intelligence Approach to Financial Fraud Detection under IT Environment*, 2018; <https://doi.org/10.1155/2018/5483472> (dostęp marzec 2022).

⁵³⁹ Intrum.com (2020).

⁵⁴⁰ M. Zaleska (red.) *Wpływ COVID-19 na finanse* (2021).

Limity kosztów ustalono w następujący sposób:

- dla kredytów o okresie spłaty nie krótszym niż 30 dni oblicza się według wzoru:

$$MPKK \leq (K \times 15\%) + (K \times n/R \times 6\%)$$

w którym poszczególne symbole oznaczają: $MPKK$ – maksymalną wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu, K – całkowitą kwotę kredytu, n – okres spłaty wyrażony w dniach, R – liczbę dni w roku.

- dla kredytów o okresie spłaty krótszym niż 30 dni oblicza się według wzoru:

$$MPKK \leq K \times 5\%$$

w którym poszczególne symbole oznaczają: $MPKK$ – maksymalną wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu, K – całkowitą kwotę kredytu. Pozaodsetkowe koszty kredytu konsumenckiego ograniczono do 45% całkowitej kwoty kredytu. Przed wprowadzeniem zmian maksymalna wysokość pozaodsetkowych kosztów, była równa sumie: 25 % całkowitej kwoty kapitału i 30% tej kwoty w stosunku rocznym. W pozostałych obszarach polskie przepisy są zgodne z Dyrektywą o kredycie konsumenckim z roku 2008 i zapewne zostaną zmodyfikowane po wejściu w życie nowych regulacji europejskich.

Podsumowanie

Regulacje w sferze kredytu konsumenckiego za podstawowe stawiają sobie głównie cele z katalogu społecznych uwarunkowań korzystania z produktów finansowych. Z uwagi na relatywnie małe kwoty kredytów aspekty systemowe związane z ryzykiem na rynku finansowym są w tym przypadku mniej istotne. Nie można ich jednak całkowicie pomijać. Wzrost ryzyka kredytowego w systemie bankowym w wyniku niekontrolowanego arbitrażu regulacyjnego może w warunkach kryzysowych stanowić poważne zagrożenie dla stabilności sektora bankowego lub nawet całego lokalnego rynku finansowego. Odpowiedzialni za tworzenie regulacji prawnych politycy budując system ochrony konsumenta często nie doceniają znaczenia poziomu wiedzy oraz świadomości finansowej konsumentów. Jest ona na tyle niska, że często nie są oni w stanie samodzielnie poprawnie porównywać ofert lub wręcz świadomie rezygnują z tego prawa. Wynikać to może z wielu czynników. Korzystający z pożyczek udzielanych przez instytucje niebankowe to w często osoby wykluczone z oferty kredytowej sektora bankowego, a pieniądze są pożyczane na zaspokojenie pilnych i elementarnych potrzeb. Zawieranie umowy odbywa się pod presją czasu, bez możliwości zadania dodatkowych pytań sprzedawcy. Jednocześnie zbyt radykalne regulacje w tym zakresie mogą wzbudzać obawy co do ich faktycznej skuteczności. Większość podmiotów operujących w szarej strefie nie zawiera umów kredytowych/pożyczkowych w standardowej formie. Relacja łącząca pożyczkodawcę i pożyczkobiorcę bazuje, jedynie na relacjach środowiskowych i bezpośredniej zależności personalnej. Gdy dochodzi do nieprawidłowości, otwartość konsumenta wobec organów państwa jest ograniczo-

na strachem. Konkludując, można przyjąć, że ograniczenia cenowe zarówno na poziomie europejskim, jak w Polsce pozostaną podstawowym narzędziem regulacji rynków finansowych i będą wspierać ochronę interesów oraz praw konsumentów na rynku finansowym. Ich skuteczność zależeć będzie od przejrzystości zapisów prawa oraz praktycznej minimalizacji skali wykluczenia finansowego. Jednak nie można zapominać, że bez powszechnej i efektywnej edukacji konsumentów oraz budowania w nich świadomości finansowej skuteczność każdej regulacji będzie zdecydowanie niższa niż oczekiwana.

Edukacja finansowa i włączenie finansowe gospodarstw domowych

Rozdział 21

Anna Warchlewska

SENIORZY W DOBIE NOWOCZESNEJ BANKOWOŚCI

Wstęp

Zmiany technologiczne głównie w obszarze technologii informacyjno-komunikacyjnych wpłynęły na pozycję konkurencyjną poszczególnych instytucji finansowych oraz na zachowania uczestników procesów rynkowych. Tworzą także nowe postawy, zachowania i wzorce komunikacji konsumentów, pracowników i inwestorów. Jedną z grup szczególnie wzmocnionych przez cyfryzację są współcześni konsumenci. Dzięki dostępowi do wielu mediów stają się oni bardziej „ucyfrowieni” i wchodzą w silniejsze interakcje⁵⁴¹. Dotyczy to również klientów instytucji finansowych. Digitalizacja usług finansowych oraz implementacja nowoczesnych narzędzi do zarządzania finansami zdalnie są procesami zaawansowanymi i wydaje się, że nieodwracalnymi. Współczesny świat w dużej części przeniknął już do Internetu, a seniorzy stają przed wyzwaniami rewolucji cyfrowej, co sprawia, że coraz częściej musimy odpowiedzieć sobie na pytanie, jak w procesie cyfryzacji usług finansowych odnajdują się seniorzy, jakie są ich największe obawy i trudności.

Z badań przytoczonych w niniejszym opracowaniu wyłania się obraz seniorów, dla których korzystanie z bezgotówkowych form płatności stało się codziennością, a więcej do nadrobienia mają seniorzy z obszarze płatności zbliżeniowych oraz aplikacji mobilnych. Liczbę seniorów korzystających z narzędzi cyfrowych można realnie zwiększyć, przy czym drogą budowania popytu na te narzędzia musi być edukacja poprzez doświadczenie. Seniorzy niekorzystający z sieci po prostu nie rozumieją korzyści, np. w zakresie oszczędności czasu i pieniędzy, jakie mogą im przynieść nowoczesne rozwiązania finansowe lub po prostu nadal nie odczuwają potrzeby zdalnych kontaktów z bankiem.

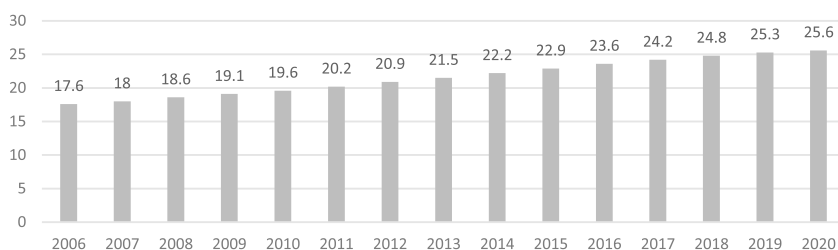
Celem rozdziału jest przedstawienie sytuacji seniorów na tle zmieniającego się sektora bankowego. Rozważania prowadzą do odpowiedzi na pytanie czy aktywność seniorów na rynku nowoczesnych finansowych rozwiązań staje się dla nich koniecznością, przymusem czy może przywilejem? Rozdział na charakter przeglą-

⁵⁴¹ Alamäki A., Korpela P., *Digital transformation and value-based selling activities: seller and buyer perspectives*, *Baltic Journal of Management*, Vol. 16 No. 2, 298–317, <https://doi.org/10.1108/BJM-08-2020-0304>.

dowy w zakresie oceny sytuacji seniorów w nowoczesnym świecie bankowości. W rozdziale wykorzystano literaturę polską, zagraniczną, raporty, analizy oraz wyniki badań wtórnych.

1. Starzejące się społeczeństwo w sektorze bankowym

Współcześnie coraz większą uwagę przykładą się do problemu starzejącego się społeczeństwa. Działania w zakresie gospodarki senioralnej prowadzone są na szczeblu lokalnym, krajowym oraz międzynarodowym. Jako metrykalny próg starości przyjmuje się wiek 60 lat i coraz częściej 65 lat. Dane demograficzne wskazują, że w perspektywie najbliższych 20 lat nadal będzie wzrastać liczba osób w wieku 65 lat i więcej. Co istotne, trwanie życia będzie się sukcesywnie wydłużało, sprzyjając zwiększeniu zarówno liczby, jak i odsetka ludności w starszym wieku w ogólnej populacji Polski. Szacuje się, że do 2050 r. w Polsce może być nawet aż blisko 14 mln ludzi w wieku 60+, co oznacza, że ponad 40% naszego społeczeństwa będzie zaliczać się do seniorów⁵⁴². Zgodnie z danymi (GUS, 2020) nastąpił wzrost liczby mieszkańców Polski w wieku 60 lat i więcej. Na koniec 2020 roku populacja osób starszych wyniosła 9800,2 tys. i obserwuje się stały wzrost udziału osób starszych w populacji Polski i w stosunku do roku poprzedniego zwiększyła się o 1,0% (wykres 21.1). Niższa dynamika wzrostu liczby osób w wieku senioralnym spowodowana była dużą liczbą nadmiarowych zgonów. Od 2006 r. obserwuje się stały wzrost udziału osób starszych w populacji Polski. W 2005 r. udział ten wyniósł 17,2%, a w 2015 r. wzrósł do poziomu 22,9% a w 2020 r. ukształtował się na poziomie 25,6%⁵⁴³. Osoby starsze stają się zatem istotną grupą docelową dla banków obecnie i w przyszłości.



Wykres 21.1. Udział osób w wieku 60 lat i więcej w liczbie ludności ogółem – stan w dniu 31 grudnia 2020 (%).

Źródło: GUS, *Sytuacja osób starszych w Polsce w 2020 r.*, Warszawa, Białystok 2021.

⁵⁴² GUS, *Prognoza ludności na lata 2014–2050*.

⁵⁴³ GUS, *Sytuacja osób starszych w Polsce w 2020 r.*, Warszawa, Białystok 2021, https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/6002/2/3/1/sytuacja_osob_starszych_w_polsce_w_2020_r.pdf.

W literaturze tematyka osób w wieku senioralnym została nazwana srebrną gospodarką (*silver economy*)⁵⁴⁴. Srebrna gospodarka w aspekcie finansowym odnosi się do różnych aspektów życia. W szczególności koncentruje ona uwagę na:

- potrzebach seniorów w zakresie zapewnienia kontynuacji niezależnego życia oraz zachowania dobrego standardu życia;
- dostosowaniu form aktywów finansowych w celu zapewnienia wymaganej płynności finansowej oraz zapewnienia odpowiedniego standardu życia po przejściu na emeryturę;
- zapewnieniu pomocy i doradztwa w korzystaniu z produktów finansowych;
- dostępu do nowych form i kanałów kontaktu z instytucjami finansowymi⁵⁴⁵.

Koncepcja *Silver Economy*⁵⁴⁶ prezentuje konieczność prowadzenia analiz w temacie edukacji finansowej i inkluzji finansowej osób w wieku senioralnym. Badania odnoszą się do młodszej wiekowo grupy, gdyż koncepcja srebrnej gospodarki adresowana jest do osób po 45 r. ż. Potrzeby finansowe skorelowane są z motywami, jakie przyświecają odbiorcom. Aspekt postrzegania starości w przypadku seniorów tradycyjnych (przyzwyczajonych do obsługi w oddziałach) to cecha fizyczna, dla nowoczesnych seniorów jest stanem świadomości. Punktem wyjścia do skonstruowania oferty bankowej dla seniorów powinien być aspekt stosunku do nowości. Seniorów tradycyjnych cechuje poszukiwanie stabilności oraz rutyna gwarantująca poczucie bezpieczeństwa, co przy strategii wprowadzania nowoczesnych usług bankowych nie jest możliwe do spełnienia. W przypadku seniorów o podejściu nowoczesnym, nowe doświadczenia oraz wyzwania pozwalają na dużą aktywność finansową, również w obszarze nowoczesnych technologii. W badaniach Kuchciak i in.⁵⁴⁷ potwierdzone zostało, że średnio znajomość finansów obniża się o około 1% za każdy rok po ukończeniu 60 roku życia. Wraz z wiekiem obniżają się umiejętności poznawcze i zwiększają niepoprawne decyzje finansowe. Ponadto, wraz z wiekiem maleje umiejętność rozwiązywania problemów, która jest wymagana przy podejmowaniu decyzji finansowych.

Ponadto, wskazuje się, że osoby w wieku senioralnym narażone są na wykluczenie finansowe (bankowe/transakcyjne, kredytowe, oszczędnościowe, inwestycyjne, emerytalno-rentowe, ubezpieczeniowe). W literaturze, wykluczenie finansowe definiowane jest jako utrudnienie(a) w korzystaniu z usług finansowych osób o niskich dochodach, znajdujących się w niekorzystnej sytuacji społecznej lub rozumiane jest jako brak możliwości dostępu do systemu finansowego niektórych

⁵⁴⁴ Frąckiewicz E., Kryk B. (red.), *Srebrna gospodarka. Ujęcie społeczno-ekonomiczne*, CeDeWu, 2020.

⁵⁴⁵ Kuchciak I., Świeszczak M., Świeszczak K., Marcinkowska M., *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji Silver Economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2015.

⁵⁴⁶ Ibidem.

⁵⁴⁷ Ibidem.

grup społecznych⁵⁴⁸. Do takiej grupy osób potencjalnie wykluczonych można zaliczyć osoby w wieku senioralnym.

Przyczyn izolacji finansowej może być wiele. Od czynników popytowych, podażowych, społecznych do czynników psychologicznych. Uważa się, że izolacja finansowa seniorów może wynikać z ich samoizolacji, braku potrzeby, braku wiedzy i świadomości finansowej oraz wykluczenia cyfrowego⁵⁴⁹. Zjawisko wykluczenia finansowego nie jest jednorodne i może przybierać różne formy, w zależności od przyczyn, jakie wpływają na jego występowanie. Źródła literatury przedstawiają również problem na gruncie obszarów (płatnicze, oszczędnościowe, kredytowe, inwestycyjne, ubezpieczeniowe, emerytalno-rentowe) oraz na kanwie rodzajów (geograficzne, w zakresie dostępności, ze względu na warunki, na cenę, na marketing lub samowykluczenie)⁵⁵⁰.

Dostrzega się w literaturze związek między wykluczeniem finansowym a wykluczeniem społecznym. Wskazuje się również na zależności wykluczenia finansowego od wykluczenia społecznego i odwrotnie. Wykluczenie finansowe może być traktowane jako zupełnie odrębne zjawisko lub jako konsekwencja wykluczenia społecznego. Poddając analizie związki przyczynowo-skutkowe należy zgłębić istotność problemu niezależnie od obranego kierunku, a ostateczny charakter relacji uzależniony będzie od zdiagnozowanych przyczyn wykluczenia finansowego. Niezbędne jest więc ustalenie podstawowych elementów problemu: podmiotu (jednostki), która uległa wykluczeniu, sytuacji wykluczenia (przyczyny), obszaru wykluczenia i jednostki wykluczającej. Dalsze rozważania wymagają gruntownego zgłębienia przyczyn wykluczenia finansowego, by zdiagnozować strategię działania dla sektora bankowego⁵⁵¹.

Koncepcja obywatelstwa finansowego⁵⁵² zwróciła uwagę na znaczenie systemu finansowego w życiu codziennym społeczeństwa, w celu umożliwienia jednostkom i gospodarstwom domowym brania aktywnego udziału w życiu gospodarczym i akumulowaniu bogactwa. Wykluczenie społeczne to problem uniemożliwiający lub znacznie utrudniający jednostce lub grupie zgodne z prawem pełnienie ról społecznych, jak np. korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów oraz zdobywanie dochodów w godny sposób.

⁵⁴⁸ Wykaz definicji wykluczenia finansowego został zbiorczo przedstawiony w: Warchlewska A., *Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe*, *Finanse i Prawo Finansowe*, 1(25), 123–140, 2020.

⁵⁴⁹ Iwanicz-Drozdowska M., 2009, *Irlandia*; w: *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Iwanicz-Drozdowska M., Matuszyk A., Nowak A. K., Kitala R., raport z badań, SGH, Warszawa.

⁵⁵⁰ Warchlewska A., *Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe*, *Finanse i Prawo Finansowe*, 1(25), 123–140, 2020.

⁵⁵¹ Maciejasz-Świątkiewicz M., 2013, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Studia i monografie, Nr 488, Opole; Kuchciak I., *Wykluczenie bankowe w Polsce w aspekcie ekonomicznym i społecznym*, *Ekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2020.

⁵⁵² Ibidem za: Leyshon A., Thrift N., 1995, *Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States*, *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series* Vol.20, No. 3, 312–341.

W konsekwencji, jeśli te nierówności przejawiają się całkowitym brakiem dostępu do rynku usług finansowych, a także sytuacją, w której jednostka może korzystać z oferty produktów i usług finansowych, ale na gorszych warunkach niż pozostali, można mówić o wykluczeniu finansowym. Analiza wykluczenia społecznego definiuje problem natury strukturalnej, normatywnej i fizycznej. Wykluczenie na tle strukturalnym jest konsekwencją niskiego poziomu dochodów i miejsca zamieszkania. Wykluczenie normatywne jest wynikiem zachowań patologicznych, konfliktów z prawem, braków regulacji prawnych w zakresie zagrożenia pewnych grup społecznych (np. emigranci)⁵⁵³. Raport Microfinance Centre & European Microfinance Network & Community Development Finance Association⁵⁵⁴ sygnalizuje, że wszystkie instytucje działające na rynku finansowym dążą do rozwiązywania problemu wykluczenia finansowego poprzez podejście typowo rynkowe, natomiast w niektórych przypadkach instytucje i organizacje sektora parabankowego mogą świadczyć usługi o charakterze niefinansowym. Warto nadmienić, iż definicja wykluczenia finansowego w przytoczonym raporcie za podstawę i początek uznaje wykluczenie na gruncie społecznym. Może być jego pochodną, skutkiem lub przyczyną w sferze finansowej⁵⁵⁵.

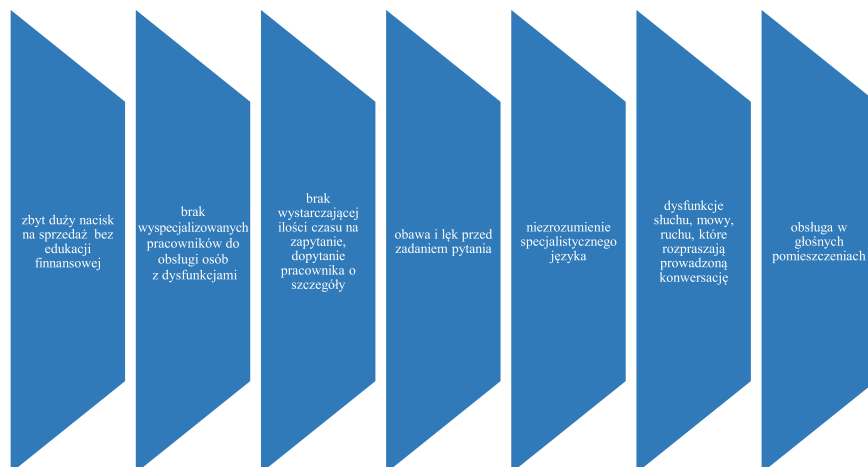
Wątpliwości oraz dylematy obiorców usług finansowych w wieku senioralnym na płaszczyźnie społecznej dotyczą wielu obszarów – wykluczenia społecznego i w konsekwencji wykluczenia finansowego, zaufania do technologicznych rozwiązań, etyki bankowej, braku wystarczającej wiedzy, zbyt specjalistycznego języka bankowego, braku wsparcia ze strony pracowników bankowych, obawy i lęku przed nowym, przed kradzieżą tożsamości. Uwagi konsumentów w wieku senioralnym najczęściej dotyczą często podstawowej obsługi w placówce banku (schemat 21.1).

Działalność banków jako instytucji zaufania publicznego oparta jest na prowadzeniu dialogu oraz nawiązywaniu długoterminowych relacji. Istotnie ważna jest diagnoza potrzeb odbiorcy usług, wręcz wyprzedzanie potrzeb klienta. Społeczna działalność sektora bankowego podlega regularnemu raportowaniu, również w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu (strategie CSR). W zakresie usług skierowanych do osób w wieku senioralnym pojawiają się i będą się pojawiać rozterki konsumentów, również w obszarze technologii wspomagających decyzje finansowe. Tendencje rynkowe wskazują na stopniowe wycofywanie ofert kont bankowych *stricte* dla seniorów, co nie wpływa pozytywnie na wizerunek i zaufanie do banków.

⁵⁵³ Frąckiewicz L., 2005, *Wykluczenie społeczne w skali makro i mikroregionalnej w: Wykluczenie społeczne*, red. L. Frąckiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, 11–26.

⁵⁵⁴ Microfinance Centre & European Microfinance Network & Community Development Finance Association, 2007, *From exclusion to inclusion through microfinance. Critical issue*, April, UK.

⁵⁵⁵ Warchlewska A., *Wykluczenie finansowe seniorów w obliczu nowoczesnych technologii finansowych*, w: *Sfera realna i regulacyjna gospodarki*, pod red. S. Owsiaaka, J. Wilkina i M. Zaleskiej, Warszawa 2022.



Schemat 21.1 Negatywne spostrzeżenia seniorów w zakresie obsługi w placówce banku.

Źródło: opracowanie własne.

Rozwój nowoczesnych technologii wprowadza element niepokoju wśród seniorów, tak zarówno w temacie zagrożeń cyfrowych, kradzieży tożsamości, jak i oszustw, nieautoryzowanych transakcji lub nękania przez Internet. Brak dostępu, trudności z dostępem do usług finansowych lub izolacja finansowa z braku potrzeb mogą być powiązane z wykluczeniem cyfrowym. Dane Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej za 2019 r.⁵⁵⁶ wskazują, że z komputera korzystało (w ciągu ostatnich trzech miesięcy poprzedzających badanie) 1360,3 tys. osób w wieku 65–74 lat, co stanowiło 34,1% ogółu osób w tej grupie wiekowej (wzrost w stosunku do 2018 r. o 2,4 p. proc). Wynik nie jest zadowalający, tym bardziej, że współczesny rynek usług finansowych w znacznym stopniu zdeterminowany jest technologią. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (m.in. aplikacje mobilne) oraz ich powszechne zastosowanie w życiu codziennym, zwłaszcza przez młodsze generacje, konieczne są działania na rzecz przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu osób starszych. Z raportu Eurostatu⁵⁵⁷ opublikowanego w maju 2021 roku wynika, że Polska nie jest liderem rankingu, jeśli chodzi o liczbę seniorów korzystających z Internetu. Bezkonkurencyjna pod tym względem jest Dania: aż 94% osób z grupy wiekowej 65–74 „surfowało” w sieci w ciągu ostatnich 3 miesięcy. Następne miejsca zajęły: Szwecja (91%), Holandia (90%) i Finlandia (88%), podczas gdy najniższy odsetek osób starszych korzystających z sieci ma Bułgaria (25%). Polscy seniorzy nie przebili jeszcze granicy 50%, ale prognozuje się, że w miarę starzenia się społeczeństwa ten wskaźnik będzie rosł. Wskaźnik wpływu cyfrowego dla osób 65–70 lat w 2021 r. wyniósł 44% (2 lata wcześniej było to 6 p.p. mniej, co oznacza, że już

⁵⁵⁶ Deloitte, *Koniec ery dwóch światów 2021*.

⁵⁵⁷ Eurostat, *How popular is internet use among older people*, 2021, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/edn-20210517-1>.

4 na 10 osób z tej grupy wiekowej w poprzednim roku w trakcie zakupów korzystała z urządzeń elektronicznych, np. smartfonów.

Praktyczne spojrzenie rynku finansowego na aktywność osób starszych w sektorze finansowym przedstawia, że seniorzy stają się aktywnymi uczestnikami rynku kart płatniczych^{558,559}. Z drugiej jednak strony na wykluczenie transakcyjne wskazuje Polasik i Piotrowska⁵⁶⁰ przedstawiając, że wykluczenie finansowe spowodowane jest przez czynniki zewnętrzne, jak np. nieudostępnienie przez sektor finansowy możliwości korzystania z danej usługi lub kierowanie takiej oferty do odbiorcy, która nie zaspokoi jego potrzeb. W grupach wykluczonych z obszaru płatniczego były osoby niepełnoletnie (98%), najstarsze (59%) oraz (23%) – niedobankowionych⁵⁶¹. Zgodnie z raportem autorstwa Badowska i Golec, 91% seniorów powyżej 60 roku życia korzysta z usług instytucji finansowych⁵⁶². Wydaje się zatem, że stopień oswojenia z cyfrowymi produktami finansowymi jest wysoki, a osoby korzystające z Internetu dostrzegają zalety aplikacji czy serwisów.

Przywołane dane wskazują, jak ważną rolę mogą odgrywać poradniki, szkolenia oraz kursy wzmacniające kompetencje osób starszych w zakresie posługiwania się nowymi technologiami finansowymi. Organizowane warsztaty i zajęcia pomagają osobom starszym utrwalić zdobytą wiedzę, ośwoić się z nowinkami technologicznymi, ale przede wszystkim usprawnić z czasem codzienne czynności, tj. korzystanie z mediów społecznościowych, zakupy przez Internet, opłacenie rachunków, czy załatwienie spraw urzędowych. To z kolei powoduje, że osoby

⁵⁵⁸ Co czwarty badany respondent dostrzega niedostateczną ofertę produktową skierowaną wyłącznie dla osób starszych, a z drugiej strony tylko dla 6% badanych bankowość internetowa stanowi problem. Wskazać należy na optymistyczny wydźwięk badania ZBP, gdzie aż 94% pytanym posiadało dostęp do Internetu oraz deklarowało, że aktywnie z niego korzysta, 68% robi to co najmniej raz w tygodniu. Bankowość elektroniczna była głównie wykorzystywana do realizacji przelewów. Im większe zaawansowanie technologiczne, tym niższy odsetek seniorów deklarujących swoją aktywność. Ponad połowa, bo aż 56% pytanym, nie korzystała z tego typu udogodnień. Niski poziom wykorzystania aplikacji mobilnych wynikał ze skomplikowania usługi oraz braku umiejętności obsługi smartfonów. Ponadto, wysoki odsetek respondentów aktywnych w Internecie kreuje potrzebę zwiększania świadomości na temat cyber zagrożeń. Pytani, w 55% procentach ocenili swoją wiedzę na temat bezpiecznego korzystania z Internetu jako przeciętną.

⁵⁵⁹ ZBP, 2019, *Raport ZBP InfoSenior 2019*.

⁵⁶⁰ Polasik M., Piotrowska A., *Transakcyjne wykluczenie finansowe w Polsce w świetle badań empirycznych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, doi:10.15611/pn.2014.330.34.

⁵⁶¹ W badaniu wyróżniono trzy następujące poziomy włączenia konsumentów w obszarze bankowości transakcyjnej: (a) „nieubankowieni”, czyli wykluczeni, tj. nieposiadający konta bankowego ani karty płatniczej; (b) „niedobankowieni”, czyli „częściowo wykluczeni”, tj. posiadający konto bankowe bez karty płatniczej lub kartę bez własnego konta bankowego (c) „ubankowieni”, czyli „włączeni”, posiadający konto bankowe i aktywną kartę płatniczą. W badaniu jako „karta płatnicza” klasyfikowane były karty debetowe, kredytowe oraz przedpłacone.

⁵⁶² Badowska S., Golec A., *Raport SeniorHub. Instytut Polityki Senioralnej, CFA Society Polska oraz Warszawski Instytut Bankowości i Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, Cyfrowe usługi finansowe a seniorzy*, 2021.

starsze pozostają dłużej samodzielne i niezależne oraz nie mają obaw przed stale zmieniającą się rzeczywistością. Na uwagę zasługują działania w zakresie edukacji na temat bankowości zdalnej dla seniorów, którzy są Słuchaczami Uniwersytetu Trzeciego Wieku. To właśnie z inicjatywy seniorów odbywają się zajęcia z wykorzystaniem smartfonów, co wskazuje na to, że seniorzy mają świadomość tego, że żyją w erze technologii i chętniej podejmują edukację komputerową.

Zdaniem demografa Szukalskiego⁵⁶³ seniorzy w Polsce padają ofiarami deprecjonowania i dyskryminacji ze względu na starszy wiek. Konieczne zatem jest uświadomienie środowisku, że starość jest tylko fazą życia i nie zasługuje na obecny brak uwagi sektora bankowego w edukacji mobilnej, nowoczesnych technologii i kontynuacji twórczego etapu swojego życia. Na obecnym etapie świadomości i zaawansowania technologicznego seniorów⁵⁶⁴, by mówić o zachowaniu bezpieczeństwa, konieczna jest w pierwszej kolejności edukacja produktowa, a następnie procesowa. Co istotne, należy zwrócić uwagę na brak inicjatyw edukacyjnych dla grup nieprzygotowanych mentalnie do tak dużego przeskoku technologicznego. Brak dostępnych instrukcji na stronach internetowych banków, m.in. w zakresie dokonywania transakcji np. płatności bezgotówkowej z wykorzystaniem biometrii, jako silnego sposobu uwierzytelniania (bezpieczeństwa transakcji), może stać się barierą dla konsumentów nieprzekonanych to nowoczesnych rozwiązań.

2. Nowoczesne rozwiązania finansowe – konieczność, przymus czy przywilej dla seniorów?

Wśród innowacji finansowych wyróżniamy: innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne oraz marketingowe⁵⁶⁵ (Oslo Manual, 2005). Obserwuje się, że w sektorze bankowym uwaga kadry zarządzającej skupiona jest na innowacjach produktowych oraz głównie innowacjach procesowych, które polegają na wdrażaniu nowych metod tworzenia i świadczenia usług z opcją udoskonalenia już istniejących. W świetle współczesnych finansów oraz praktycznego spojrzenia na regulacje systemu bankowego w literaturze dokonano podziału innowacji bankowych pod kątem skutków, jakie z sobą niosą.

Wyróżnia się innowacje pozytywne (zrównoważone, właściwe) oraz negatywne (szkodliwe, niewłaściwe). Ponadto interpretuje się innowacje w bankowości na gruncie paradygmatu instytucjonalnego, kiedy to innowacje powinny pomagać bankom lepiej wypełniać role świadczeniodawców usług, jak np. wypełnianie roli

⁵⁶³ Jankowska A. (2014), *Senior nasz powszedni*. Wprost, 30, <https://www.wprost.pl/479728/senior-nasz-powszedni.html>.

⁵⁶⁴ Susło R., Paplicki M., Drobnik J., *Wykluczenie cyfrowe osób starszych lub niepełnosprawnych*, Uniwersytet Wrocławski, 2019; Jasiński M., Bąkowska A.M., *Czy seniorzy są wykluczeni cyfrowo? Analiza potrzeb osób starszych w zakresie wsparcia informacyjnego*, Rozprawy Społeczne, 15(1), 2021, s. 48–59.

⁵⁶⁵ Oslo Manual, *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3rd edition, OECD, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg, 2005.

pośredników bankowych, oferujących kredyty i depozyty. Uznaje się za niebezpieczne stosowanie szablonowych produktów i usług skierowanych do wszystkich odbiorców, gdyż niedopasowanie produktu do nabywcy lub wręcz „wciskanie” produktów w pakiecie wprowadza negatywne emocje, które nie sprzyjają długoterminowym relacjom. Co ważne, banki na gruncie paradygmatu niepełnej informacji mogą redukować niedoskonałości rynku. Wszelkie wymogi informacyjne, monitoring czy analizy ryzyka zaliczyć należy do pozytywnych zmian. Rozwiązania innowacyjne będą postrzegane jako szkodliwe, jeżeli zahamują rozwój przedsięwzięć, spowodowany np. nadmiernym wycofaniem bankowym (zabezpieczenie interesu banku). Radzenie sobie z niepewnością i ryzykiem zakłada, że banki mają przewagę kosztową nad innymi podmiotami w obszarze zarządzania ryzykiem. W tym celu banki kierują działania na oferty zorientowane na ograniczanie ryzyka gospodarczego i finansowego oraz muszą poszukiwać najlepszych rozwiązań opartych na redukcji kosztów. Innowacyjne zorientowanie na sprawniejsze i efektywniejsze działania pod względem kosztów należy uznać za pozytywne, pod warunkiem, że nie pomijają niektórych grup interesariuszy banku, np. poprzez agresywną sprzedaż lub niedopasowanie produktów i usług do dysfunkcji nabywcy⁵⁶⁶.

Sektor bankowy dąży do otwarcia się na nowe rynki i na nowe grupy docelowe poprzez rozwój technologii mobilnych oraz jednocześnie większy dostęp do Internetu niezależnie od miejsca i czasu. Rewolucja na gruncie nowoczesnych technologii (banki cyfrowe, portfele mobilne, aplikacje mobilne, portale bankowe czy płatności kartami płatniczymi) zmienia rzeczywistość finansową, również dla osób w wieku senioralnym.

Banki i instytucje pośrednictwa finansowego osiągnęły stan kompleksowej komputeryzacji (cyfryzacji) swojej działalności. Rozwinięto i w pełni wdrożono świadczenie większości usług za pośrednictwem bankowości internetowej. Stała się ona głównym filarem, wokół którego tworzone są poszczególne usługi świadczone klientom – także tym, którzy korzystają z innych niż łączność internetowa kanałów dostępu do serwisów usługowych (dotyczy to obecnie użytkowników bankowości mobilnej)⁵⁶⁷. Otwarta bankowość zgodnie z Dyrektywą PSD2⁵⁶⁸ pozwala bankom w Polsce na współpracę z podmiotami trzecimi w sprawie dostępu do produktów, dotychczas niedostępnych. Ponadto, w sektorze bankowym dąży się do łączenia usług sektora bankowego i pozabankowego (np. ubezpieczeniowego), wprowadza się rozwiązania płatnicze kreowane na podstawie m.in. sieci społecznościowych oraz rynku e-commerce.

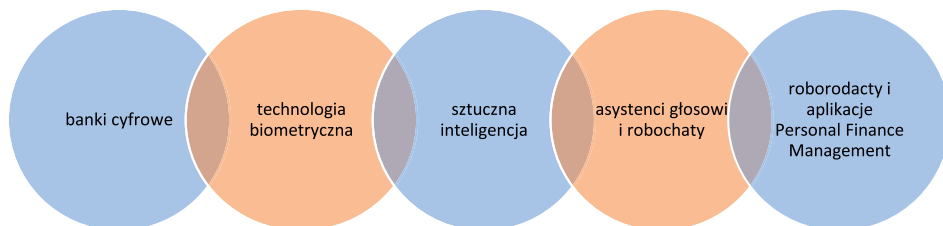
Do najważniejszych trendów opartych na nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych w bankowości zaliczamy m.in.: pojawienie się banków cyfrowych,

⁵⁶⁶ Korenik D., *Pozytywne i negatywne innowacje w nowoczesnej technologii*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 346, 2017, 7–20.

⁵⁶⁷ Kotliński G., Marszałek P., Waliszewski K., Warchlewska A., *Wpływ nowoczesnych technologii na zmianę modeli biznesowych banków*, Raport WIB, 2022.

⁵⁶⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego.

wykorzystanie technologii biometrycznych, wykorzystanie sztucznej inteligencji, udział asystentów głosowych w usługach finansowych, zarządzanie aktywami poprzez robo-doradców, kontakt bieżący z robochatem oraz wykorzystanie aplikacji wspomagających proces zarządzania finansami osobistymi (schemat 21.2).



Schemat 21.2. Główne trendy zastosowań nowoczesnych technologii finansowych.

Źródło: opracowanie własne.

Banki cyfrowe to pomioty w pełni wirtualne (neobanki), bez oddziałów i materialnej infrastruktury. Są to rozwiązania fintechowe oferujące tańsze usługi od tradycyjnych banków. Oferty wspomagają większą mobilność i niwelują bariery w płatnościach różnymi walutami, bez zbędnego przewalutowania transakcji. Technologia biometryczna to najbardziej popularna forma weryfikacji tożsamości, akceptacji transakcji bezgotówkowych oraz obsługi bankomatów. W praktyce bankowej wykorzystuje się najczęściej biometrię Finger Vein, biometrię głosową lub też biometrię podpisu odręcznego. Wprowadzenie biometrii na rynek usług bankowych prowadzi do eliminacji ryzyka błędnej weryfikacji tożsamości lub identyfikacji klienta. Ponadto, biometria eliminuje ryzyko związane z nieuprawnionym dostępem do rachunku. Z teoretycznego punktu widzenia może być to rozwiązanie zwiększające komfort życia seniorów (np. brak konieczności zapamiętywania kodów PIN). Z drugiej strony wskazać należy również na ryzyko starzenia się biometrii, jak np. zacieranie się linii papilarnych, zmiana głosu. Sztuczna inteligencja to wykorzystanie zaawansowanych analiz danych, które pomagają gromadzić bankom informacje o klientach, w celu udoskonalenia i poszerzenia usług. Głównym celem sztucznej inteligencji jest dopasowanie produktu do klienta oraz zapobieganie nadużyciom. Wykorzystanie uczenia maszynowego oraz elementów sztucznej inteligencji mogłoby wspomóc minimalizację zjawiska missellingu wśród seniorów (np. unikanie ofert typu: sprzedaż kredytu gotówkowego z ubezpieczeniem od utraty pracy). Badanie przeprowadzone w 2017 r. przez Accenture⁵⁶⁹ pokazało, że 76% banków chce poprawić jakość obsługi klienta za pomocą sztucznej inteligencji, a rozwiązania bazujące na asystentach głosowych mają być integralną częścią tego przedsięwzięcia. Asystenci głosowi to technologia głosowa, która wpasowuje się w potrzebę szybkich i łatwo dostępnych danych. Rozwiązania głosowe skupiają się wokół takich potrzeb, jak sprawdzenie salda rachunku, zlece-

⁵⁶⁹ Pnnews (2019), 10 najważniejszych trendów bankowości w 2019 r., <https://pnnews.pl/10-najwazniejszych-trendow-bankowosci-2019-r-440201>.

nie transferu, płatności za rachunki, informacje o wydatkach. Automatyzacja w odpowiedzi na pytanie konsumenta postępuje, dążąc do wyeliminowania czynnika ludzkiego (konsultantów oraz doradców bankowych) poprzez aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi (Personal Finance Management). Są nimi zarówno aplikacje bankowe, pozabankowe (w tym aplikacje społecznościowe)⁵⁷⁰⁻⁵⁷¹. W obecnej formie aplikacje mobilne służą tylko do zarządzania finansami. Warto zaznaczyć, że aplikacje PFM mogłyby w początkowej fazie adaptacji seniorów do zdalnego bankowania być aplikacjami demo, które pozwoliłyby na próbne wykorzystanie aplikacji mobilnej.

Znaczący postęp w wykorzystywaniu technologii cyfrowych przez seniorów dokonał się w przeciągu ostatniej dekady, a w istocie zintensyfikował w okresie pandemii COVID-19. Jak podaje Garwol i Stebila⁵⁷² banki powinny zachęcać osoby starsze do korzystania z usług bankowości online, biorąc pod uwagę, że wielu seniorów ma problemy ze wzrokiem, a strony internetowe powinny być przystosowane np. do potrzeb osób niedowidzących. Wyniki kolejnego badania⁵⁷³ przedstawiają, że seniorzy deklarują realizowanie usług finansowych poprzez komputer, tablet, smartfon. Zatem wydaje się, że jednym z czynników, które mogą wspierać seniorów w wykorzystaniu nowoczesnych technologii finansowych jest dostęp do urządzeń teleinformatycznych oraz wsparcie technologiczne i informacyjne na pewno na początkowym etapie wykorzystania narzędzi. Co istotne, seniorzy odczuwają pewien poziom presji społecznej na korzystanie z cyfrowych usług finansowych. Stres ten potęguje brak wystarczającej wiedzy i umiejętności w tym zakresie. Negatywne nastawienie seniorów do nowoczesnych rozwiązań wynika zdecydowanie bardziej z przekonań i wyobrażeń aniżeli ich realnych osobistych, negatywnych doświadczeń. Seniorzy wskazując na potrzebę treningu w celu nabycia doświadczenia i oswojenia obaw jednoznacznie dają sygnał instytucjom finansowym do rozpoczęcia działań edukacyjnych oraz inicjatyw wspierających.

Podsumowanie

Zwiększająca się długość życia nie pozwala na ignorancję sektora bankowego wobec pomocy seniorom w cyfrowym świecie. Przy obecnym tempie zmian procesowych i produktowych, samodzielne doksztalcanie się seniorów nie ma szans na powodzenie. Sektor bankowy może bronić się tym, że nie blokuje dostępu do

⁵⁷⁰ Kotliński G., Marszałek P., Waliszewski K., Warchlewska A., *Wpływ nowoczesnych technologii na zmianę modeli biznesowych banków*, Raport WIB, 2022.

⁵⁷¹ Waliszewski K., Warchlewska A., *Modern financial advice and personal financial planning*, CeDeWu, Warszawa, 2022.

⁵⁷² Garwol K., Stebila P. J., *Seniorzy „niewykluczeni” cyfrowo*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 66 (2/2021).

⁵⁷³ Badowska S., Golec A., Raport SeniorHub.Instytut Polityki Senioralnej, CFA Society Polska oraz Warszawski Instytut Bankowości i Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, *Cyfrowe usługi finansowe a seniorzy*, 2021.

nowoczesnych rozwiązań w obszarze płatniczym, jednakże nie robi wystarczająco dużo dla popularyzacji nowoczesnych rozwiązań wśród seniorów. Przy grupie tak przywiązanej do tradycyjnych form płatności, połowicznym zainteresowaniu płatnościami online, niezbędna jest edukacja poprzez praktykę. Bez fizycznego udziału i obecności pracowników banku, trenerów, opiekunów socjalnych, nie ma szans na powodzenie w implementacji oraz popularyzacji nowoczesnych rozwiązań w obszarze płatniczym, szczególnie w aplikacjach mobilnych. Powyższe rozważania prowadzą do konstatacji, że instytucje finansowe powinny skupić się coraz mocniej na stworzeniu środowiska testowego, w którym senior mógłby nabyć podstawowe umiejętności z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań finansowych, bez obaw o bezpieczeństwo finansowe czy strachu o utratę danych osobowych. Nowoczesne rozwiązania finansowe wydają się być dla seniorów kompilacją uczuć. Po pierwsze, nowoczesne technologie finansowe są koniecznością, bo tradycyjne usługi i formy kontaktu przestają istnieć. Po drugie, są przymusem społecznym ze względu na nacisk najbliższego otoczenia oraz chęć pozostania w zdrowiu (efekt COVID-19). Po trzecie, są przywilejem, gdyż tylko osoby posiadające odpowiednie narzędzia, sprzęt, wiedzę, umiejętności finansowe oraz osoby świadome zagrożeń są w stanie swobodnie wykorzystać technologiczne rozwiązania.

Rozdział 22

Ewa Cichowicz

EDUKACJA FINANSOWA JAKO KLUCZOWA METODA WALKI Z WYKLUCZENIEM FINANSOWYM

Wstęp

Wykluczenie finansowe powszechnie uznawane jest za poważny, wielowymiarowy problem o charakterze społeczno-ekonomicznym, w tym – za jedną z przyczyn pozbawienia jednostki pełnego uczestnictwa w społeczeństwie oraz za przejaw nierówności społecznych⁵⁷⁴. Jego negatywne konsekwencje widoczne są nie tylko w obszarze finansowym.

Nie jest ono przy tym tożsame z wykluczeniem społecznym. Oba rodzaje wykluczenia są ze sobą ściśle związane (zależność ta może mieć charakter dwukierunkowy), jednak wydaje się, że pojęcie wykluczenia społecznego jest terminem bardziej pojemnym i oznacza niezdolność jednostek do uczestniczenia w ważnych aspektach życia społecznego z uwagi na ograniczenie możliwości i dostępu do zasobów o różnym charakterze⁵⁷⁵. Zgodnie zaś z ogólną definicją wykluczenie finansowe stanowi proces, który w przypadku grup społecznych lub wybranych osób powoduje utrudnienia w ich dostępie do rynku finansowego lub w korzystaniu z produktów i usług finansowych⁵⁷⁶. Jego źródłem może być wiele. Wśród nich warto wskazać niski poziom dochodów, niski poziom wykształcenia, zamieszkiwanie na terenach wiejskich lub w małych miastach, starszy wiek, brak dostępu / brak umiejętności obsługi internetu lub urządzeń mobilnych, obawa

⁵⁷⁴ A. Warchlewska, *Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe*. *Finanse i prawo finansowe* 2020, vol. 1(25), s. 123–140; S. Smyczek, J. Matysiewicz, *Financial exclusion as barrier to socio-economic development of the Baltic Sea Region*. *Journal of Economics & Management* 2014, vol. 15, s. 79–104; M. Solarz, *Wykluczenie finansowe jako nowy przejaw nierówności społecznych*. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Nauki o Finansach* 2011, 2(7) nr 186, s. 76–89.

⁵⁷⁵ J. Buko, *Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu jako element wspierania spójności społecznej*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* 2011, nr 18, s. 268–278.

⁵⁷⁶ A. Leyshon, N. Thrift, *Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States*. *Transactions of the Institute of British Geographers* 1995, 20(3), s. 312–341; L. Anderloni, B. Bayot, P. Błędowski, M. Iwanicz-Drozdowska, E. Kempson, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission 2008, <https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial-services-provision-and-prevention-of-financial-exclusion.pdf> dostęp: 10.02.2022.

przed nowoczesnymi technologiami, brak zaufania do instytucji finansowych, czy brak umiejętności zarządzania środkami finansowymi⁵⁷⁷. Niemniej jednak, pozostawanie wykluczonym (podobnie jak w przypadku wykluczenia społecznego) przyczynia się do wystąpienia trudności w normalnym funkcjonowaniu w społeczeństwie i prowadzić może do braku zaspokojenia potrzeb w gospodarstwach domowych, ale każdorazowo jest związane z nieprawidłowymi i niekorzystnymi zjawiskami oraz procesami mającymi miejsce w systemie finansowym.

Kolejną ważną kwestią jest także rozróżnienie wykluczenia finansowego od wykluczenia cyfrowego, które paradoksalnie zarazem są ze sobą silnie powiązane. Wykluczenie cyfrowe z jednej strony oznacza brak dostępu do nowoczesnych technologii, w tym – internetu (w szczególności z powodu problemów o charakterze infrastrukturalnym, ale także z tytułu nieposiadania odpowiedniego sprzętu czy braku dostępu do sieci teletechnicznej), z drugiej zaś – niekorzystanie z internetu (zwłaszcza z powodów psychologicznych – np. obaw przed korzystaniem, ale i braku odpowiedniej wiedzy i umiejętności)⁵⁷⁸. Z kolei rozwój technologiczny, upowszechnienie się internetu, ale ostatnio również pandemia COVID-19 przyczyniły się do przeniesienia wielu obszarów życia społeczno-ekonomicznego do przestrzeni cyfrowej. Trend ten dotyczy także bankowości, czy szerzej – finansów. Coraz więcej produktów i usług finansowych opartych jest na nowoczesnych technologiach i bazuje na transferze danych poprzez wykorzystywanie internetu. W związku z tym wykluczenie cyfrowe (przybierając wtedy przeważnie postać swobodnego samowykluczenia) może prowadzić do wystąpienia wykluczenia finansowego.

Wobec powyższego należy podkreślić, iż istnienie wykluczenia finansowego w danym społeczeństwie stanowi determinantę zachowań gospodarstw domowych na rynku finansowym, czyli oddziałuje na sferę finansów osobistych. Dochodzi bowiem do zakłócenia procesu gospodarowania środkami finansowymi przez gospodarstwa domowe⁵⁷⁹. Osoby wykluczone nie są w stanie optymalnie zarządzać swoim budżetem, a w konsekwencji – osiągnąć z tego powodu satysfakcji ekonomicznej. Trudności we wskazanym obszarze mogą wystąpić w każdej fazie procesu – w szczególności na etapie planowania, organizacji oraz monitorowania. Jednocześnie zachowania finansowe można uznać za konsekwencję uczenia się jednostek, które zachodzi pod wpływem wystąpienia określonego bodźca lub w oparciu o obserwację innych osób. Zależność ta jest istotna w aspekcie doboru metody umożliwiającej włączenie finansowe.

Niezależnie od tego, czy wykluczenie finansowe spowodowane jest działalnością podmiotów sektora finansowego (lub ich zaniechań), czy wynika ono z prze-

⁵⁷⁷ M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2013, s. 39–55; M. Polasik, A. Hutarska, A. Meler, *Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych*. E-mentor 2018, 1(73), s. 30–40.

⁵⁷⁸ N. Iwaszczuk, A. Jarzęcka, *Porównanie wykluczenia cyfrowo-financeowego w Polsce i w Norwegii*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* 2017, nr 51, s. 204–218.

⁵⁷⁹ B. Świecka, *Współczesne problemy finansów osobistych*. CeDeWu, Warszawa 2014, s. 14.

słanek bezpośrednio związanych z osobami wykluczonymi (lub całymi grupami społecznymi), istnieje konieczność wprowadzania rozwiązań, które będą przeciwdziałały temu problemowi. Ponieważ natomiast za jedno z ważniejszych, o ile nie najważniejszych determinanty wykluczenia finansowego uznaje się świadomość, wiedzę i kompetencje finansowe (a dokładniej – ich niewystarczający poziom) oraz przyjmowane postawy i zachowania wobec finansów, dlatego każdorazowo edukacja finansowa powinna stanowić fundament strategii walki z tym rodzajem wykluczenia.

W związku z tym, podstawowym celem niniejszego tekstu jest określenie szeroko rozumianego miejsca edukacji finansowej w procesie przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu. We wstępie został zarysowany zakres pojęcia wykluczenia finansowego. Z kolei w dalszych częściach (1) przedstawiono wybrane podejścia, które uwzględnia się w odniesieniu do edukacji finansowej, aby zastosowane rozwiązania mogły przynosić pożądane efekty i (2) wskazano, w jaki sposób edukacja finansowa przyczynia się do przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu oraz uzasadniono dlaczego należy ją uznać za ważną metodę w procesie walki z tym wykluczeniem.

1. Wykorzystanie edukacji finansowej do przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu

Ponieważ skala wykluczenia finansowego jest determinowana zarówno czynnikami o charakterze makro-, jak i mikroekonomicznym, dlatego rozwiązania przeciwdziałające temu procesowi także powinny uwzględniać różne perspektywy. Generalizując, można stwierdzić, że do najbardziej istotnych uwarunkowań prowadzących do obniżenia poziomu wykluczenia finansowego zalicza się m.in. stymulowanie zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju, wzrost bogactwa społeczeństwa, stworzenie warunków sprzyjających utrzymaniu stabilności na rynku pracy, a z drugiej strony rozwój rynków finansowych i zapewnienie ochrony konsumentów.

Za podstawową metodę w walce z tym wykluczeniem należy jednak uznać edukację finansową. Jest to złożony proces⁵⁸⁰, w trakcie którego ma miejsce wzrost świadomości finansowej jednostek, które oprócz tego nabywają wiedzę i umiejętności finansowe lub zwiększają ich dotychczasowy poziom. Stwarza on także sprzyjające warunki do wykształcenia i zakorzenienia w długim okresie pozytywnych nawyków finansowych w społeczeństwie oraz powinien wpływać na określone (pożądane) postawy i zachowania finansowe członków gospodarstw domowych.

⁵⁸⁰ I. Kuchciak, M. Świeszczak, K. Świeszczak, M. Marcinkowska, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 147–161.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że edukacja finansowa powinna mieć charakter ciągły⁵⁸¹. Ma to znaczenie przede wszystkim z dwóch powodów. Po pierwsze, dochodzi wtedy do utrwalania u jednostek treści z zakresu finansów. Poprzez systematyczne wprowadzanie nowych wiadomości (dostosowanych do wieku adresatów), wiedza i umiejętności mogą być cały czas odnawiane i udoskonalane. Po drugie, z uwagi na dynamikę zmian zachodzących na rynku finansowym (w tym również rozwój nowoczesnych technologii, które rewolucjonizują obszar finansów), należy uwzględnić konieczność modyfikowania informacji dostarczanych do odbiorców w procesie edukacji finansowej. Kluczowe jest zatem monitorowanie podejmowanych działań edukacyjnych i aktualizacja sylabusów. Ponadto, zapewnienie ciągłości procesu edukacji przeciwdziała pojawieniu lub nasilaniu się czynników sprzyjających wykluczeniu finansowemu lub bezpośrednio utrudnia jego występowanie, co dodatkowo wzmacnia rolę edukacji finansowej w tym zakresie.

Wydaje się, że rozwiązania z zakresu edukacji finansowej powinny spełniać określone kryteria, dzięki którym podejmowane działania będą mogły charakteryzować się skutecznością i efektywnością na zadowalającym poziomie. Z uwagi na wielowymiarowość problemu, jakim jest wykluczenie finansowe niewłaściwe byłoby przyjęcie uniwersalnego podejścia w ramach przeciwdziałania mu⁵⁸². Należy zatem dostosować działania edukacyjne do szczególnych cech jednostek, takich jak np. momentu w cyklu życia, miejsca, w którym zamieszkują, sytuacji ekonomicznej, w jakiej się znajdują, czy nawet ich zindywidualizowanych potrzeb lub oczekiwań. W związku z tym, jeśli wykluczenie finansowe dotyczy w szczególności wybranych grup społecznych, to edukacja finansowa również powinna być ukierunkowana na te grupy. Dlatego ważnym warunkiem determinującym powodzenie działań edukacyjnych jest dopasowanie konkretnych programów i narzędzi w nich stosowanych do potrzeb i możliwości poszczególnych grup (w tym – w zakresie zrozumiałości językowej). Przykładowo, zwraca tutaj uwagę konieczność zastosowania innego podejścia do dzieci, których umiejętności zrozumienia określonych zagadnień są ograniczone, innego do młodzieży i młodych dorosłych, których otwartość na nowoczesne technologie jest wyjątkowo duża, a innego do seniorów, którzy prezentują bardzo specyficzne podejście nie tylko do finansów, ale i do pracowników instytucji finansowych, a oprócz tego stanowią bardzo zdywersyfikowaną grupę pod względem nastawienia do wykorzystania nowoczesnych technologii.

Warto jeszcze mieć na uwadze jeden aspekt, który może wpłynąć na powodzenie działań edukacyjnych, a często jest pomijany w rozważaniach. Stosowane rozwiązania powinny być oparte na obiektywnym przekazaniu wiedzy, z podkreś-

⁵⁸¹ B. Świecka, *Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne*. Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych 2018, nr 1(27), s. 3–17.

⁵⁸² M. Swacha-Lech, *Wiedza finansowa jako jedna z determinant długoterminowego planowania finansowego*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia 2016, vol. 50, nr 4, s. 477–485.

leniem dobrowolności wyboru w zakresie skorzystania z oferty instytucji finansowych. Przykładem mogą tu być niektóre osoby starsze, nie żywiące zaufania do banków i ich pracowników lub seniorzy, którzy obawiają się nowoczesnych technologii i oferty bankowości elektronicznej. Wywieranie presji mającej prowadzić np. do założenia konta internetowego może przynieść odwrotny skutek i doprowadzić do ich samowykluczenia i wzmocnienia negatywnej postawy odnośnie nawiązywania jakichkolwiek relacji z podmiotami rynku finansowego, co będzie się przekładało na wzrost poziomu wykluczenia finansowego w społeczeństwie.

Równie istotny jest kanał, za pośrednictwem którego jest realizowana edukacja finansowa oraz podmioty odpowiedzialne za ten proces. Wyróżnić można edukację formalną, pozaformalną i nieformalną (przez praktykę)⁵⁸³. Przyjęcie nowoczesnego podejścia w odniesieniu do poprawy skuteczności i efektywności działań edukacyjnych wymaga łączenia obu tych form, w taki sposób, aby się wzajemnie przenikały⁵⁸⁴. Głównymi aktorami powinny natomiast być tutaj instytucje publiczne (banki centralne, organy związane rynkiem finansowym, uczelnie wyższe, czy szkoły), ale ważną rolę odgrywają też organizacje pozarządowe, czy same komercyjne instytucje finansowe (banki, zakłady ubezpieczeń, itp.). Dodatkowo, w przypadku niektórych grup osób narażonych na wykluczenie finansowe, które same mogą nie zdawać sobie sprawy z problemu, należy zaangażować instytucje, które mają z nimi bezpośredni kontakt (np. urzędy pracy i ośrodki pomocy społecznej w przypadku osób bezrobotnych czy członków gospodarstw domowych w trudnej sytuacji materialnej). Trzeba przy tym pamiętać, że z jednej strony, dywersyfikacja kanałów realizacji zadań edukacji finansowej jest zjawiskiem pożądanym, ponieważ umożliwia poszerzenie spektrum podejmowanych działań, urozmaica ofertę, bardziej dostosowuje ją do specyficznych potrzeb osób wykluczonych, czy prowadzi do zwiększenia zasięgu i objęcia nią większej liczby osób potrzebujących. Z drugiej – zbyt duże rozdrobnienie może negatywnie wpływać na spójność przekazu, wprowadzać chaos, zaburzać lub nawet uniemożliwiać koordynację podejmowanych inicjatyw, czy utrudniać zachowanie ciągłości procesu.

Niezależnie natomiast od przyjęcia podejścia zakładającego konieczność uczenia się przez całe życie (ang. *lifelong learning*, LLL), w ramach edukacji finansowej wyróżnia się trzy fazy⁵⁸⁵. W pierwszej z nich ma miejsce przyswojenie podstawowej wiedzy dotyczącej w szczególności produktów i usług oferowanych na rynku finansowym oraz poznanie mechanizmów zachodzących na tym rynku. W drugiej – dochodzi do zdobycia umiejętności umożliwiających przełożenie posiadanej już wiedzy na praktykę. W ramach trzeciej fazy kształtuje się natomiast odpowiedzial-

⁵⁸³ B. Frączek, *Edukacja finansowa jako determinanta wzrostu włączenia finansowego. Podejście zintegrowane*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2017, s. 98.

⁵⁸⁴ D. Piotrowski, A.I. Piotrowska, *Skuteczność działań edukacyjnych w obszarze finansów na przykładzie projektu "Finanse dla młodych, czyli jak zarabiać, inwestować i oszczędzać pieniądze w przyszłości"*. E-mentor 2017, 5(72), s. 36–41.

⁵⁸⁵ M. Penczar, *Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce na tle krajów UE. (w) Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Red. M. Penczar, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2014, s. 13–16.

ność finansowa, która odzwierciedla gotowość do wykorzystania wiedzy i umiejętności uzyskanych we wcześniejszych etapach. Odnosząc to ujęcie do problemu wykluczenia finansowego, wydaje się, że dopiero przejście przez wszystkie fazy pozwala uznać edukację finansową za skuteczną metodę przeciwdziałania ekskluzji.

Zgodnie z innym podejściem obszar działań z zakresu edukacji finansowej można zwizualizować w postaci czterech kręgów. Pierwszy z kręgów oznacza wiedzę, która pochodzi od organów nadzorczych i regulujących system finansowy, którzy mają zapewnić bezpieczeństwo struktur i uczestników rynku. Drugi krąg odzwierciedla edukację klientów instytucji finansowych, która przyczynia się do lepszej artykulacji potrzeb i, w konsekwencji, lepszemu dopasowaniu do nich oferty. Trzeci krąg uosabia wychowanie obywatelskie, w ramach którego jednostka wie jak funkcjonuje system społeczno-ekonomiczny i jakie relacje zachodzą pomiędzy gospodarstwami domowymi a władzami państwowymi i pozarządowymi podmiotami pożytku publicznego. Czwarty krąg wyznaczany jest przez nawyki finansowe, które ukształtowały się na skutek wychowania w danym środowisku. Kręgi te nawzajem się przecinają, a punkt przecięcia wszystkich wyznacza osiągnięcie godności finansowej, czyli stanu, w którym jednostka ma zdolność do reprodukcji rozszerzonej dzięki dochodom otrzymywanym z pracy zarobkowej, konsumpcja pozostaje na poziomie przynajmniej równym grupie porównawczej i osiągnięte jest poczucie szczęścia⁵⁸⁶. W tym ujęciu można zatem zauważyć, że godność finansowa odpowiada włączeniu finansowemu, czyli ponownie – sprowadza edukację finansową do metody służącej do walki z wykluczeniem finansowym.

2. Znaczenie edukacji finansowej

Funkcjonując w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości, gospodarstwa domowe podejmują znacznie więcej decyzji, które zarazem charakteryzują się większą złożonością⁵⁸⁷. Postępująca cyfryzacja i wzrost znaczenia nowoczesnych technologii dodatkowo przyczyniają się do występowania nowych zjawisk i procesów, ale także obszarów działalności jednostek (przestrzeni wirtualnej). Zmiany demograficzne (w tym – starzenie się społeczeństw i wzrost przeciętnej długości trwania życia) powodują, że pojawia się potrzeba indywidualnego zabezpieczenia finansowego obejmującego okres starości, co oznacza, że gospodarstwa domowe muszą uwzględnić w ramach zarządzania swoimi zasobami także aspekt planowania finansowego w długim horyzoncie czasu. Przeobrażenia obejmują również rynek finansowy, na którym pojawiają się produkty i usługi o wysokim stopniu kompli-

⁵⁸⁶ J.K. Solarz, *Treści i funkcje edukacji finansowej*. (w) *Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka*. J.K. Solarz, J. Klepacki, K. Waliszewski, A. Trzaskowska-Dmoch, S. Wojciechowska-Filipek, Społeczna Akademia Nauk, Studia i Monografie nr 82, Łódź-Warszawa 2018, s. 117.

⁵⁸⁷ A. Lusardi, *Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications*. *Swiss Journal of Economics and Statistics* 2019, 155:1, s. 1–8.

kacji i zaawansowania koncepcyjnego, a mechanizmy ich dotyczące cechują się obniżoną przejrzystością i stają się niezrozumiałe, co stanowi źródło ryzyka dla przeciętnej osoby, będącej nieprofesjonalnym uczestnikiem rynku. Dodatkowo niejednokrotnie zdarza się, że konsumenci przeceniają swoją wiedzę i nie są w stanie właściwie zweryfikować specyfiki produktu, czy ocenić związanego z nim poziomu bezpieczeństwa. Jednocześnie ludzie są w coraz większym stopniu odpowiedzialni za zarządzanie finansami osobistymi i ponoszą coraz bardziej dotkliwe konsekwencje dokonanych wyborów. Tendencje te, w połączeniu z niskim poziomem świadomości, wiedzy i kompetencji finansowych sprawiają, że edukacja finansowa powinna być priorytetem nie tylko z perspektywy konkretnych gospodarstw domowych, ale także całych państw.

Jednym z podstawowych celów edukacji finansowej jest wzrost stopnia alfabetyzacji finansowej społeczeństwa⁵⁸⁸. Dzięki niej gospodarstwa domowe mają stworzone warunki do rozwoju umiejętności formułowania świadomych opinii i dokonywania racjonalnych wyborów w zakresie gospodarowania środkami finansowymi. Rezygnacja z udziału w procesie pogłębiania świadomości i wiedzy finansowej prowadzi często do obniżenia się standardu konsumpcji, a nawet do obniżenia poziomu ogólnego funkcjonowania w społeczeństwie⁵⁸⁹. Z drugiej strony, korzystanie z edukacji finansowej, przyczynia się to do zwiększenia efektywności zarządzania finansami osobistymi, co zarazem oznacza wzrost skuteczności w obszarze realizacji założonych celów finansowych i niefinansowych. Co więcej, w rezultacie edukacji finansowej możliwa jest zmiana postaw osób wykluczonych i w dłuższym horyzoncie czasu – poprawa ich dobrobytu finansowego, ale także komfortu życia w strukturach społecznych (np. wzrost przekonania o własnej wartości, przerwanie procesu dziedziczenia wykluczenia, poczucie włączenia społecznego).

Do rezultatów edukacji finansowej można zaliczyć zarówno korzyści o charakterze indywidualnym (dostrzegane z poziomu gospodarstw domowych), jak i korzyści z perspektywy całego systemu ekonomiczno-społecznego. Warto przy tym podkreślić, że efekty edukacji finansowej poszczególnych jednostek, zazwyczaj uwidaczniają się także w większej skali – społeczeństwa ogółem⁵⁹⁰.

W przypadku korzyści odnoszonych przez gospodarstwa domowe można wskazać m.in. lepsze zrozumienie produktów i usług finansowych, co sprzyja obniżeniu ponoszonych kosztów i zmniejszeniu podejmowanego ryzyka, a jednocześnie pozwala na skorzystanie z oferty lepiej dopasowanej do potrzeb i oczekiwań. Dochodzi zatem do wyraźnego ograniczenia ryzyka wystąpienia wykluczenia finansowego. Edukacja finansowa jest ważnym elementem zarówno w procesie wyrobienia nawyku oszczędzania, umiejętności świadomego inwestowania, jak

⁵⁸⁸ A. Cwynar, *Alfabetyzm finansowy na świecie i w Polsce*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2021, s. 17–53; 140–180.

⁵⁸⁹ A. Knehans-Olejnik, *Rola edukacji finansowej w racjonalizowaniu zachowań konsumentów*. Handel wewnętrzny 2014, 3(350), s. 255–273.

⁵⁹⁰ A. Barembruch, *Edukacja i wiedza finansowa a zarządzanie finansami osobistymi*. Ekonomiczne Problemy Usług 2012, nr 96, s. 127–140.

i odpowiedzialnego zaciągania zobowiązań finansowych. Dzięki niej gospodarstwa domowe lepiej radzą sobie z losowymi niekorzystnymi okolicznościami (np. koniecznością poniesienia większych wydatków z powodu nagłego poważnego zachorowania), potrafią lepiej wykorzystać możliwości systemu finansowego (np. zauważając okazje rynkowe) oraz są w stanie częściej uniknąć spirali nadmiernego zadłużenia lub niewypłacalności. Ponadto, edukacja finansowa przyczynia się do poprawy przedsiębiorczości u jednostek, a w konsekwencji – do częstszego zakładania i efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. Można zatem stwierdzić, że realizacja celów edukacji finansowej stwarza warunki do poprawy aktywizacji gospodarstw domowych w obszarze finansów osobistych i procesu zarządzania nimi, co jednocześnie pozwala na przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu oraz (w zależności od okoliczności) warunkuje procesy inkluzywne.

Konsekwencją realizowanej z sukcesem edukacji ekonomicznej w skali całego kraju jest niewątpliwie poprawa stabilności systemu ekonomicznego (w tym zwłaszcza rynku finansowego), a nawet wzrost efektywności mechanizmów rynkowych, co zarazem ma pozytywny wpływ na rozwój ekonomiczny (zgodny z koncepcją rozwoju zrównoważonego). Dodatkowo, do pozytywnych konsekwencji edukacji ekonomicznej należy zaliczyć procesy niwelowania nierówności społecznych oraz zmniejszenie problemu wykluczenia finansowego.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wskazuje, że mimo pewnych wątpliwości, jakie dotyczą skuteczności i efektywności edukacji finansowej⁵⁹¹, należy uznać tę metodę za kluczową w walce z wykluczeniem finansowym. Ważne jest także, aby zagadnienie to rozpatrywać w szerszym kontekście, a mianowicie, że konieczne jest zarówno podejmowanie działań uświadamiających społeczeństwo w zakresie występowania wykluczenia finansowego i zagrożeń z nim związanych, jak i dążenie do pogłębienia świadomości i wiedzy oraz wykształcenia właściwych nawyków, mających na celu zapobieżenie ryzyku wystąpienia tego rodzaju wykluczenia, a przynajmniej zniwelowanie jego skali. Co więcej, jako rezultat odpowiednio przeprowadzonej edukacji finansowej należy uznać poprawę racjonalności decyzji finansowych podejmowanych przez gospodarstwa domowe, co znajduje swoje przełożenie w całym systemie społeczno-ekonomicznym, ponieważ jednostki zarządzają zasobami w sposób bardziej optymalny, co wpływa na wzrost i rozwój gospodarczy, ale też pozytywnie oddziałuje na stabilność systemu finansowego, a dodatko-

⁵⁹¹ L. Mandell, L.S. Klein, *The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior*. Journal of Financial Counseling and Planning 2009, 20(1), s. 15–24; L. E. Willis, *The Financial Education Fallacy*. American Economic Review 2011, 101(3), s. 429–434; L. Alsemgeest, *Arguments for and against financial literacy education: where to go from here?* International Journal of Consumer Studies 2015, vol 39, issue 2, s. 155–161.

wo może m.in. dojść do zmniejszenia obciążeń socjalnych państwa (mniej gospodarstw powinno korzystać z transferów socjalnych, ponieważ dzięki zmianom w zarządzaniu finansami osobistymi ma szansę poprawić się ich sytuacja materialna). Same jednostki zaś stają się bardziej aktywnymi uczestnikami życia społeczno-gospodarczego. Wzrost świadomości ekonomicznej nie tylko przekłada się na wzrost poziomu bezpieczeństwa finansowego członków gospodarstw domowych, ale prowadzi również do lepszego zaspokojenia ich potrzeb.

Rozdział 23

Marta Maciejasz

EDUKACJA FINANSOWA DZIECI WE WSPÓŁCZESNEJ LITERATURZE POPULARNEJ

Wstęp

Edukacja finansowa dzieci już od najwcześniejszych etapów ich rozwoju jest postrzegana jako konieczna przez różne instytucje europejskie i polskie. Problematyka ta jest przedmiotem debat prowadzonych w Unii Europejskiej oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Jednym z zaleceń OECD jest to, by edukacja finansowa rozpoczynała się w szkołach i koncentrowała się na szczególnie istotnych aspektach finansów osobistych, takich jak podstawowe formy oszczędności, zadłużenie, ubezpieczenie, emerytury. Komisja Europejska w komunikacie z 18 grudnia 2007 roku sformułowała podstawowe zasady, które należy uwzględnić przy opracowywaniu skutecznych programów edukacji finansowej, z których jedna głosi, że programy edukacji ekonomicznej powinny obejmować ogólne narzędzia uświadamiające konieczność poszerzenia swojej wiedzy na tematy finansowe oraz zwiększenia umiejętności oceny ryzyka⁵⁹².

Edukacja finansowa dokonywana jest w różny sposób i przez różne podmioty. Ze względu na sposób prowadzenia edukacji można wyróżnić edukację formalną (usystematyzowaną) i nieformalną (nieusystematyzowaną). Ze względu na kategorię podmiotu realizującego proces edukacyjny można wyróżnić edukację zinstytucjonalizowaną (podmioty komercyjne vs. publiczne i *non-profit*) i niezinstytucjonalizowaną, realizowaną przez otoczenie (rodzina, znajomi, przyjaciele, *mass-media*). Edukacja może mieć też charakter uświadomiony i nieświadomiony⁵⁹³. W dalszej części opracowania stosowany będzie podział edukacji na formalną, ze szczególnym uwzględnieniem edukacji szkolnej oraz nieformalną.

Edukacja formalna odbywa się w oparciu o istniejące dokumenty i opracowania, które w dość precyzyjny sposób określają jej zakres i metody. Edukacja nieformalna jest często realizowana spontanicznie i nie musi mieć charakteru ciągłego, wynikać z żadnych oficjalnych dokumentów. Do tego rodzaju edukacji zaliczyć

⁵⁹² Komunikat Komisji Europejskiej z dnia 18 grudnia 2007 r. w sprawie edukacji finansowej (COM(2007) 808 wersja ostateczna – nieopublikowany w Dzienniku Urzędowym).

⁵⁹³ M. Cicharska, A. Kędzierska-Szczepaniak, M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Edukacja finansowa. Moda czy konieczność*. Texter, Warszawa 2016.

można wydawnictwa komercyjne, popularne, w których wiedza ekonomiczno-finansowa przekazywana jest w sposób dostosowany do możliwości percepcyjnych dzieci i młodzieży. U dzieci w wieku przedszkolnym następuje dynamiczny rozwój procesów poznawczych i emocjonalnych. Myślą one w jakościowo inny sposób niż w wieku poniemowlęcym. Bardziej rozwinięty jest też u nich stopień przetwarzania pojęć, większa zdolność rozumienia rzeczywistości i wglądu w jej nowe wymiary. Jednakże dziecięce poznanie w tym okresie napotyka jeszcze na liczne ograniczenia (m.in. w posługiwaniu się operacjami logicznymi). W wieku ok. 6 lat (wg teorii Piageta) rozpoczyna się stadium operacji konkretnych. Dzieci zaczynają rozumować w sposób systematyczny, usiłują rozwiązywać problemy w logiczny sposób (choć ich operacje muszą się opierać na konkretnych przedmiotach i wydarzeniach). Wzrasta też zdolność dzieci do grupowania przedmiotów pod względem określonego kryterium⁵⁹⁴. Możliwości poznawcze i emocjonalne dzieci zmieniają się dość dynamicznie. Można w związku z tym wyróżnić trzy etapy rozwoju dzieci, które implikują zakres i formy edukacji. Pierwszy etap dotyczy samego rozumienia potrzeby pieniądza i dotyczy najmłodszych dzieci (ok. 3–5 r.ż.). W tej fazie dziecko m.in. nie pojmuje jeszcze podzielności pieniądza (np. uważa, że za jeden „pieniądz” można otrzymać jeden przedmiot). Drugi etap dotyczy dzieci w wieku 6–12 lat, które są już w stanie wykonywać proste działania arytmetyczne i rozwiązywać problemy logiczne, a co za tym idzie posługiwać się pieniądzem w codziennych sytuacjach (zakupy, wyliczenie reszty). Nie rozumieją jednak kompleksowych zjawisk ekonomicznych, jak np. źródeł pochodzenia pieniądza czy kategorii zysku i zasady działania np. sklepu. W trzeciej fazie pojawia się już zdolność myślenia abstrakcyjnego, ale rozumienie zjawisk czysto finansowych pojawia się stopniowo⁵⁹⁵. Nawet dzieci nastoletnie nie koniecznie w tym samym czasie rozwijają umiejętność myślenia perspektywicznego, która jest konieczna m.in. dla oszczędzania długoterminowego.

1. Literatura dziecięca popularna o tematyce finansowej

Literatura popularna to dział twórczości literackiej obejmujący utwory adresowane do jak najszerszego kręgu odbiorców, cechujący się prostym językiem oraz uproszczonymi schematami fabularnymi, dostarczający rozrywki i silnych przeżyć emocjonalnych. Do cechy literatury popularnej należą również polaryzacja świata przedstawionego na dobry i zły oraz schematyzacja i stereotypizacja motywów⁵⁹⁶.

Na rynku polskim ukazuje się coraz więcej książek przedstawiających problematykę finansową w sposób przystępny dla dzieci i młodzieży. Każde z tych opracowań jest skierowane do trochę innej grupy odbiorców i ukazuje trochę inne

⁵⁹⁴ H. Bee, *Psychologia rozwoju człowieka*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2004.

⁵⁹⁵ G. Wąsowicz-Kiryło, *Psychologia finansowa*. Difin Warszawa 2008, s. 44.

⁵⁹⁶ *Słownik literatury popularnej*, red. Tadeusz Żabski, Towarzystwo Przyjaciół Polonistyki Wrocławskiej, Wrocław 1997.

spektrum zagadnień. Widoczna jest tutaj specyfika tych publikacji zbieżna z przedstawioną wcześniej definicją literatury popularnej. Pojawiają się zarówno wątki ekonomiczne, jak i finansowe. Zestawienie tych publikacji oraz zagadnień w nich poruszanych zostało przedstawione w tabeli 23.1.

Tabela 23.1. Przegląd literatury z zakresu edukacji finansowej dla dzieci i młodzieży dostępnej na rynku polskim

Lp	Tytuł	Autor	Tematyka z zakresu finansów	Grupa odbiorców
1	Basia i pieniądze ⁵⁹⁷	Stanecka Zofia	Pieniądz, banki, zachowania finansowe	3+
2	Zuzia dostaje kieszonkowe ⁵⁹⁸	Liane Schneider	Pieniądze, oszczędzanie	3+
3	Festyn ⁵⁹⁹	Marta Szyszko-Essex	Zarabianie, oszczędzanie	3+
4	Mona planuje ciasteczkowy biznes ⁶⁰⁰	Marta Szyszko-Essex	Zarabianie, oszczędzanie	3+
5	5 złotych ⁶⁰¹	Jae-hyuk Cha, Eun-young Choi	Pieniądze, kupowanie	3+
6	Mądre oszczędzanie ⁶⁰²	Justyna Wacławik	Oszczędzanie	3+
7	Czy muszę pracować czyli po co komu pieniądze? ⁶⁰³	Romek Pawlak	Pieniądz, zarabianie	7+
8	Jak powstaje bogactwo, i kiedy nie powstaje ⁶⁰⁴	Irwin Schiff	Inflacja	7+
9	Julek i dziura w budżecie ⁶⁰⁵	Wojciechowska Sylwia	Podaż, popyt, cena	7+
10	Rozmowy z użyciem głowy czyli ekonomia dla dzieci ⁶⁰⁶	Garbolińska Anna	Pieniądz, banki, giełda, podatki i budżet państwa, inflacja	7+

⁵⁹⁷ Z. Stanecka, *Basia i pieniądze*, Egmont Polska sp. z o.o., Warszawa 2011.

⁵⁹⁸ L. Schneider, *Zuzia dostaje kieszonkowe*, Media Rodzina, Poznań 2014.

⁵⁹⁹ M. Szyszko-Essex, *Festyn*, Wydawnictwo Mambuka, Warszawa 2013.

⁶⁰⁰ M. Szyszko-Essex, *Mona planuje ciasteczkowy biznes*, Wydawnictwo Mambuka, Warszawa 2013.

⁶⁰¹ J. Cha, E. Choi, *5 złotych*, Wydawnictwo Dwie Siostry, Warszawa 2017.

⁶⁰² J. Wacławik, *Mądre oszczędzanie*, Oficyna Wydawnicza Vocatio, Warszawa 2015.

⁶⁰³ R. Pawlak, *Czy muszę pracować czyli po co komu pieniądze?*, MacEdukacja 2017.

⁶⁰⁴ I. Schiff, *Jak powstaje bogactwo i kiedy nie powstaje*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa 2020.

⁶⁰⁵ S. Wojciechowska, *Julek i dziura w budżecie*, Wydawnictwo Ef Ef, Gdańsk 2017.

⁶⁰⁶ A. Garbolińska, *Rozmowy z użyciem głowy czyli ekonomia dla dzieci*, Novae Res, Gdynia 2012.

Lp	Tytuł	Autor	Tematyka z zakresu finansów	Grupa odbiorców
11	Kot Biznesik ⁶⁰⁷	Błażyca Arkadiusz	Pieniądz, działalność gospodarcza	7+
12	Johnny Profit ⁶⁰⁸	Malgeri Michael	Przedsiębiorczość, innowacje	7+
13	Złoto Johnny'ego ⁶⁰⁹	Malgeri Michael	Przedsiębiorczość, innowacje, pieniądz	7+
14	Co się zdarzyło w manko. Detektywistyczna bajka ekonomiczna ⁶¹⁰	Czekierda Agnieszka	Pieniądz, dług publiczny, banki, zarabianie	7+
15	Smerf Finansista ⁶¹¹	Peyo	Pieniądz	7+
16	Elementarz biznesu ⁶¹²	Alex Wood	Pieniądz, bank, oszczędności, kredyty, odsetki, inflacja, inwestowanie, budżet	10+
17	Zaskórniaki i inne dziwadła z krainy portfela ⁶¹³	Kasdepke Grzegorz	Cena, giełda, piramida finansowa, procent, zysk, podatki, banki	10+
18	Pestka, drops, cukierek ⁶¹⁴	Kasdepke Grzegorz	Pieniądz, budżet	10+
19	Ekonomia. To, o czym dorośli Ci nie mówią ⁶¹⁵	Janiszewski Bogusław	Pieniądz, bank, podatki i budżet państwa, budżet domowy	10+
20	Kazimierzu, skąd ta forsa? ⁶¹⁶	Grażyna Bąkiewicz	Pieniądz	10+
21	Prosiaczek Fryderyk i dzięcioły ⁶¹⁷	Walter Brooks	Bank, przedsiębiorczość	10+

⁶⁰⁷ A. Błażyca, *Kot Biznesik*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa 2019.

⁶⁰⁸ M. Malgeri, *Johnny Profit*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa 2020.

⁶⁰⁹ M. Malgeri, *Złoto Johnny'ego*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa 2020.

⁶¹⁰ A. Czekierda, *Co się wydarzyło w manko. Detektywistyczna bajka ekonomiczna*. NBP, Warszawa 2016.

⁶¹¹ Peyo, *Smerf Finansista*, Egmont, Warszawa 2017.

⁶¹² A. Wood, *Elementarz biznesu*, Oficyna Wydawnicza Matz, Szczecin 1993.

⁶¹³ G. Kasdepke, *Zaskórniaki i inne dziwadła z krainy portfela*, Narodowe Centrum Kultury i Zysk i S-ka, Poznań 2016.

⁶¹⁴ G. Kasdepke, *Pestka, drops, cukierek*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2015.

⁶¹⁵ B. Janiszewski, *Ekonomia. To, o czym dorośli Ci nie mówią*, Wydawnictwo Publicat, Poznań 2016.

⁶¹⁶ G. Bąkiewicz, *Kazimierzu, skąd ta forsa?* Nasza Księgarnia, Warszawa 2016.

⁶¹⁷ W. Brooks, *Prosiaczek Fryderyk i dzięcioły*, Wydawnictwo Jaguar, Warszawa 2013.

Lp	Tytuł	Autor	Tematyka z zakresu finansów	Grupa odbiorców
22	Finansowe wiersze. Twoje kroki pierwsze ⁶¹⁸	Agnieszka Błachnio	Całość	10+
23	Grosz do grosza czyli ekonomia wierszem ⁶¹⁹	Grzegorz Strzeboński, Patrycja Wojtkowiak-Skóra	Całość	10+
24	Ucieczka z wyścigu szczurów. Jak stać się bogatym dzieckiem, stosując rady bogatego ojca ⁶²⁰	Robert Kiyosaki	Zarządzanie finansami osobistymi	13+
25	Świat pieniądza ⁶²¹	Michalska Katarzyna (red.)	Pieniądz	13+
26	Moje pieniądze ⁶²²	Gerry Bailey, Felicia Law	Całość	13+
27	Pieniądze na stół ⁶²³	Hall Alvin	Pieniądz, budżet osobisty, podatki	13+
28	Pieniądze nie rosną na drzewach ⁶²⁴	Mason Paul	W całości	13+

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony zestaw publikacji prawdopodobnie nie jest kompletny, ponieważ ukazują się one całkowicie niezależnie od siebie w bardzo różnych momentach. Również przypisanie kategorii wiekowych jest dokonane w sposób subiektywny, wynikający z analizy treści zawartych w poszczególnych książkach oraz sposobu ich prezentacji. Jednocześnie należy podkreślić, że niniejsze opracowanie nie ma charakteru ani reklamy, ani recenzji, nie chodzi tutaj również ani o promocję, ani o krytykę przedstawionych pozycji, a raczej o pokazanie różnorodności publikacji pod względem ich tematyki i formy. Wszystkim Autorom, którzy podjęli się stworzenia opracowań skierowanych do bardzo wymagającego odbiorcy, jakim są dzieci, a w szczególności dzieci młodsze, należą się wyrazy uznania. Stworzenie publikacji przystępnych dla ich możliwości percepcyjnych,

⁶¹⁸ A. Błachnio, *Finansowe wiersze. Twoje kroki pierwsze*, Totem, Inowrocław 2017.

⁶¹⁹ G. Strzeboński, P. Wojtkowiak-Skóra, *Grosz do grosza czyli ekonomia wierszem*, Wydawnictwo GREG.

⁶²⁰ R. Kiyosaki, *Ucieczka z wyścigu szczurów*, Instytut Praktycznej Edukacji, Osielsko 2005.

⁶²¹ A. Czepiel, M. Guzikowski, K. Krzanowska, P. Krzanowska, K. Michalska, D. Pawłowska, M. Tatała, *Świat pieniądza*, Fundacja Świat Pieniądza, Jasło 2013.

⁶²² G. Bailey, F. Law, *Moje pieniądze. Wszystko, co trzeba wiedzieć o sztuce zarabiania, wydawania i oszczędzania!* Wydawnictwo Jedność, Kielce 2009.

⁶²³ A. Hall, *Pieniądze na stół*, National Geographic Society, Warszawa 2012.

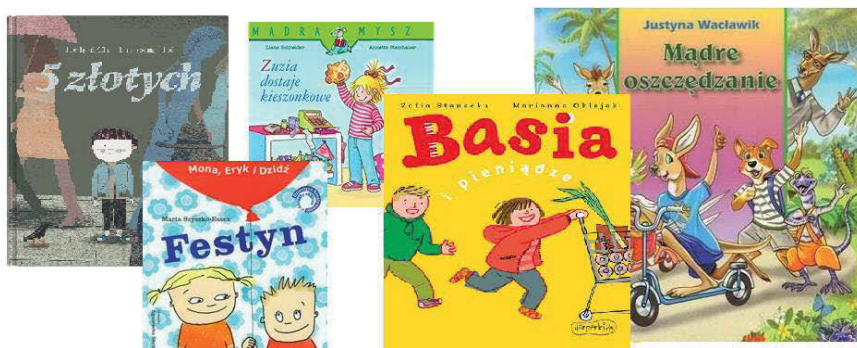
⁶²⁴ P. Mason, *Pieniądze nie rosną na drzewach*, Wydawnictwo Debit, Bielsko-Biała 2010.

atrakcyjnych wizualnie i poprawnych merytorycznie, ale nie banalizujących problematyki finansowej, jest niezmiernie trudne. Przedstawiona literatura, choć kierowana jest do dzieci, powinna być w pierwszej kolejności przedmiotem zainteresowania dorosłych, którzy bardzo często nie posiadają wiedzy w niej zawartej i przez to popełniają różne błędy natury finansowej. Lektura ta, choć miejscami zawiera pewne uproszczenia, jest niezmiernie ciekawa i kształcąca.

2. Analiza porównawcza publikacji skierowanych do najmłodszych dzieci

W niniejszym opracowaniu przedstawione zostaną publikacje skierowane do najmłodszych dzieci. Te pozycje książkowe mają kilka wyróżniających je cech. Po pierwsze, są bardzo barwne i opatrzone licznymi rysunkami. Ma to oczywiście przemówić do wyobraźni dziecka i zbudować pozytywny obraz opisywanego świata. Po drugie, przedstawione historie mają niezbyt skomplikowaną fabułę i zawsze kończą się dobrze. Takie podejście ma przede wszystkim na celu pokazanie, że świat finansów jest przyjemny i zawsze można znaleźć rozwiązanie pojawiających się w nim problemów. Po trzecie, książki napisane są dużą czcionką, aby dopiero uczące się czytać dzieci mogły to zrobić nawet samodzielnie. Wyjątkiem jest w tym przypadku książka „5 złotych”, w której nie ma tekstu, a całą historię można dopisać sobie samemu.

Tematyka przedstawionych publikacji obraca się wokół pieniądza jako narzędzia wymiany („Festyn”, „Zuzia dostaje kieszonkowe”), ale również wokół tego, skąd się biorą pieniądze – że można je zarabiać („Festyn”), otrzymywać („Zuzia dostaje kieszonkowe”), „Mądre oszczędzanie”), albo można je znaleźć („5 złotych”). Posiadane pieniądze można wydać na bieżąco (lody, komiksy, gry, kino,...), albo można je zaoszczędzić, co wiąże się z pewnym wysiłkiem i wyrzeczeniami („Mądre oszczędzanie”). Pieniądze mają swoją siłę nabywczą i za określone kwoty można kupić produkty o określonej cenie („5 złotych”).



Rysunek 23.1. Strony tytułowe książek o tematyce finansowej skierowanych do najmłodszych dzieci.

Źródło: opracowanie własne.

Ważnym tematem, który stosunkowo rzadko przedstawiany jest w ramach edukacji formalnej, są emocje, jakie towarzyszą pieniądzwowi i posługiwaniu się nim („Basia i pieniądze”). Oswajanie z nimi dzieci może zapobiec frustracjom w dorosłym życiu.

Niezmiernie ważne jest również przekazywanie idei samodzielności i przedsiębiorczości, dzięki której dzieci od najmłodszych lat dowiadują się, że pieniądze można zarabiać oferując innym określone produkty czy usługi („Festyn”).

W literaturze dziecięcej przekaz jest formułowany dość prosto, ale przekonująco. Do kluczowych przesłań zawartych w opisywanych książkach można zaliczyć to, że ilość posiadanych pieniędzy jest ograniczona, co wiąże się z koniecznością dokonywania wyborów. Te wybory mogą odnosić się do tego, co kupić tu i teraz („Gdybym wydała pieniądze na samochody i lalkę, mogłoby mi nie starczyć na jedzenie”⁶²⁵), bądź do rezygnacji z konsumpcji bieżącej na rzecz przyszłej („Czy pozwolicie mi kupić za nie wszystko, co zechcę? (...) – Ale będziesz musiała na niego zaoszczędzić”⁶²⁶). Ponadto, wskazują na powszechność i przydatność pieniędzy w codziennym życiu. Wiąże się w to z jednej strony z tym, że bardzo chętnie z nich korzystamy, a z drugiej z tym, że trudno się od tego korzystania powstrzymać („...pieniądze szybko się wydaje, a bardzo trudno zbiera”⁶²⁷, „nie możemy wydawać pieniędzy bezymyślnie”⁶²⁸). Wiąże się to również z koniecznością ich zarabiania („...dzieci mogą sprzedawać własne produkty, a za zarobione pieniądze spełniać swoje marzenia”⁶²⁹).

Książki te obalają również niektóre wyobrażenia dziecięce jak to, że pieniądze biorą się z bankomatu, a gratis to coś, co nic nie kosztuje („Basia i pieniądze”) i wskazują na ważność procesu zarządzania swoim budżetem (kupowanie według listy, odkładanie kieszonkowego do skarbonki, korzystanie z rachunku oszczędnościowego).

3. Podsumowanie. Wady i zalety nieformalnej edukacji finansowej

Jak wynika z przedstawionych w poprzednim rozdziale informacji, Autorzy literatury popularnej coraz częściej, podejmują się edukacji finansowej dzieci. Sam ten fakt należy ocenić bardzo pozytywnie i skonstatować, że edukacja ta jest bardzo potrzebna. Tym bardziej, że w obecnym kształcie systemu edukacji szkolnej, nadal nie przewiduje się odrębnego przedmiotu, w ramach którego dzieci mogłyby kształcić się finansowo. Dzieje się to w ramach innych przedmiotów, ale ma to bardzo wybiórczy charakter. Może też dlatego, że jak wynika z badań przeprowa-

⁶²⁵ Z. Stanecka, M. Oklejak, *Basia i pieniądze...*, op.cit., s. 7.

⁶²⁶ L. Schneider, A. Steinhauer, *Zuzia dostaje...*, op.cit.

⁶²⁷ J. Waclawik, *Mądre oszczędzanie...*, op.cit., s. 17.

⁶²⁸ Z. Stanecka, M. Oklejak, *Basia i pieniądze...*, op.cit., s. 9.

⁶²⁹ M. Szyszko-Essex, *Festyn...*, op.cit.

dzonych na polskim rynku, dzieci uważają, iż najważniejszym źródłem wiedzy są dla nich rodzice (19,1%), a następnie: Internet i media (13,4%), pozostali członkowie rodziny (5,4%), rodzeństwo (3,5%), przyjaciele (4,7%) i dopiero na samym końcu nauczyciele (4,6%)⁶³⁰. Brzmi to tak, jakby formalna edukacja zapewniana przez szkołę nie była wiele warta. W tym kontekście ogromnie ważne zdaje się być promowanie edukacji nieformalnej wśród rodziców. Blisko połowa z nich niestety oczekuje, że kształceniem finansowym ich dzieci będzie zajmować się szkoła⁶³¹.

Tym bardziej edukacja nieformalna, a w jej ramach szeroko i powszechnie dostępna literatura popularna, może stać się narzędziem dostarczania informacji i możliwości przygotowania dzieci do uczestnictwa w rynku finansowym. Ma ona kilka ważnych zalet, do których w pierwszej kolejności zaliczyć należy możliwość przekazania aktualnych i praktycznych informacji w sposób przystępny i językiem adekwatnym do możliwości poznawczych dzieci. Dodatkowym atutem przekazywania wiedzy drogą nieformalną jest to, iż dzięki różnego rodzaju publikacjom możliwe jest przekazanie informacji w interesujący, czasami zabawny, dostosowany do wieku sposób, dzięki czemu dzieci mogą uzyskać bogaty zestaw wyjaśnień. Taka edukacja, realizowana stopniowo, w sposób ciągły, niejako „przy okazji”, w formie zabawy i rozłożona w czasie pozwala na lepsze oswojenie się z materią i lepsze jej zrozumienie.

Należy jednak podkreślić, że przekazywanie wiedzy w takiej formie nie jest równoznaczne z przekazywaniem umiejętności i kształtowaniem odpowiedzialnych postaw wobec finansów. Wynika to stąd, iż świadomość finansowa, która opiera się na ukształtowanej postawie wobec finansów, nie składa się wyłącznie z wiedzy o finansach, ale musi uwzględniać również dwa pozostałe elementy, tj. rozumienie zjawisk finansowych oraz praktyczną umiejętność podejmowania racjonalnych decyzji finansowych. W procesie socjalizacji finansowej dziecko uczy się bowiem nie tylko pojęć i reguł finansowych (jest to element poznawczy postawy, wiedza i przekonania na temat obiektu), ale również tego, jak postępować w obszarze finansów (jest to element behawioralny postawy, tendencja do pozytywnych lub negatywnych zachowań wobec obiektu) oraz jakie emocje wzbudzają zjawiska finansowe (jest to element emocjonalny postawy, uczuciowo-oceniający). Tylko kompleksowe, pozytywne ukształtowanie wszystkich tych trzech elementów pozwala na prawidłowe, świadome poruszanie się w świecie finansów. Jeśli dziecko nie może otrzymać dodatkowych wyjaśnień, może nie zrozumieć niektórych przenośni zastosowanych w treści. Tutaj ujawnia się ogromna rola rodziców, którzy powinni być gotowi na ewentualne dodatkowe wyjaśnienia. Jednak przykład bohaterów książkowych w przypadku małych dzieci jest zazwyczaj wystarczająco przemawiający do wyobraźni.

Zróźnicowanie kompetencji poznawczych i emocjonalnych dzieci powoduje, że najtrudniej jest skonstruować przekaz skierowany do dzieci najmłodszych, nato-

⁶³⁰ M. Kaczmarczyk, *Edukacja finansowa w świetle badań empirycznych*, Stowarzyszenie Krzewienia Edukacji Finansowej, Gdynia 2010.

⁶³¹ M. Kupisiewicz, *Edukacja ekonomiczna dzieci*, Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej im. M. Grzegorzewskiej, Warszawa 2004, s. 130.

miast najprościej – do dzieci najstarszych (młodzieży). Widoczne jest to bardzo wyraźnie w ofercie publikacyjnej, w której przeważają książki dla dzieci szkolnych. W rzeczywistości największa potrzeba takiego kształcenia występuje wśród dzieci młodszych (przedszkolnych), które zazwyczaj nie potrafią jeszcze we własnym zakresie pozyskać informacji, a kluczowym sposobem uczenia się jest obserwacja zachowań innych osób (modelowanie), zazwyczaj członków rodziny. W sytuacji, gdy członkowie rodziny nie mają w tym zakresie dobrych schematów zachowań, może to ukształtować złe podstawy, które w późniejszym czasie trudno będzie zmienić.

Pewnym zagrożeniem wynikającym z edukacji nieformalnej poprzez literaturę popularną jest ryzyko uproszczeń i banalizowania tematyki finansowej. Natomiast w obliczu korzyści, jakie wynikają z tej formy edukacji oraz mając na uwadze możliwości percepcyjne dzieci, wydaje się ono niezbyt istotne.

Rozdział 24

Dawid Banaś

EDUKACJA FINANSOWA POKOLENIA 55+ JAKO ELEMENT ROZWOJU RYNKÓW FINANSOWYCH

Wstęp

Starzenie się społeczeństw jest coraz bardziej widoczne, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. GUS⁶³² we wstępnych informacjach o Narodowym Spisie Powszechnym z 2021 r. wskazał, że ponad co piąty Polak był w wieku poprodukcyjnym. Odsetek osób starszych będzie się zwiększać także na skutek negatywnych trendów demograficznych, m.in. niskiej stopy urodzeń. W związku, z tym na znaczeniu przybierać będzie *silver economy*, które ukierunkowane jest właśnie na osoby starsze⁶³³. Jednocześnie widoczne są dynamiczne zmiany na rynkach finansowych. Wśród nich wskazać można chociażby na stopniowe odchodzenie od tradycyjnego modelu obsługi klienta w placówce, w kierunku bankowości elektronicznej. Działania te mogą być problematyczne, a nawet frustrujące dla osób starszych, które w większym stopniu, niż młodsze pokolenia są przyzwyczajone do kontaktu z drugim człowiekiem. Okoliczności te mogą wręcz doprowadzić do wykluczenia finansowego⁶³⁴, czemu przeciwdziałać może właśnie edukacja finansowa. Coraz powszechniejsze jest też spostrzeżenie, że korzystanie z produktów i usług bankowych jest niezbędne do pełnego uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym⁶³⁵. Maison⁶³⁶ stwierdza, że to właśnie brak wiedzy ekonomicznej

⁶³² GUS: *Informacja o wstępnych wynikach Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2021*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/spisy-powszechne/nsp-2021/nsp-2021-wyniki-wstepne/informacja-o-wstepnych-wynikach-narodowego-spisu-powszechnego-ludnosci-i-mieszkam-2021,1,1.html> dostęp: 5.02.2022.

⁶³³ W odniesieniu do sektora bankowego wskazać można także na koncepcję *age-friendly banking*.

⁶³⁴ Szerzej na temat wykluczenia finansowego, m.in.: M. Iwanicz-Drozdowska i A.K. Nowak: *Rola i znaczenie edukacji finansowej*. [w] *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*. Red. M. Iwanicz-Drozdowska. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2011. s. 13–34. A. Warchlewska: *Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe*. *Finanse i Prawo Finansowe* 25 (1), 2020, s. 123–140.

⁶³⁵ J., K. Solarz, *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*. C. H. Beck. Warszawa. 2012. s. 171.

⁶³⁶ D. Maison: *Polak w świecie finansów. O psychologicznych uwarunkowaniach zachowań ekonomicznych Polaków*. PWN. Warszawa. 2013. s. 184.

powoduje problemy z zarządzaniem własnymi funduszami⁶³⁷. Zdaniem autora osoby starsze są „niedocenionym skarbem”, gdyż mają wiele zalet, które nie zawsze są dostrzegane, a czasem są wręcz trywializowane przez sektor finansowy. Wśród nich wskazać można chociażby na chęć nauki nowych technologii⁶³⁸, stabilne źródło miesięcznych dochodów oraz lojalność. W związku z powyższym autor publikacji przyjął za cel wykazać, że warto edukować osoby 55+ w zakresie ekonomii i finansów, gdyż przełoży się to na rozwój rynków finansowych. Teza wysunięta przez autora jest następująca: poprawa poziomu wiedzy ekonomicznej osób starszych pozwoliłaby w większym stopniu aktywnie uczestniczyć im na rynkach finansowych.

1. Potrzeba edukacji finansowej

Edukacja finansowa to proces długofalowy, który powinien trwać przez całe życie i rozpocząć się jak najwcześniej, zgodnie z koncepcją uczenia się przez całe życie. Należy mieć na uwadze, że pojęcie edukacji finansowej rozumiane jest stosunkowo intuicyjnie, ale w literaturze przedmiotu nie ma jednoznacznej definicji, co zostało zaprezentowane w tabeli 24.1. Remund⁶³⁹ dokonując przeglądu literatury z zakresu edukacji finansowej skategoryzował publikacje na pięć różnych grup⁶⁴⁰, które ukazują złożoność problematyki. Natomiast Noga, Noga i Dejnaka⁶⁴¹ wskazują na cztery składowe edukacji ekonomicznej.

Kwestia edukacji finansowej jest przedmiotem zainteresowania na całym świecie, głównie na skutek dynamicznego rozwoju rynków finansowych⁶⁴². Towarzyszy mu także wzrost skomplikowania instrumentów znajdujących się na nich,

⁶³⁷ Problemy z zarządzaniem domowymi budżetami ukazała pandemia Covid-19, na co zwracają uwagę J., K. Solarz i K. Waliszewski: *Pandemia czy wojna pokoleń?*. *Finanse i Prawo Finansowe* 26(2), 2020, s. 99–114.

⁶³⁸ Dowodem mogą być chociażby badania jakościowe przeprowadzone przez: D. Banaś: *Aplikacje mobilne jako nowa forma komunikacji marketingowej z pokoleniem baby boomers*. [w] *Nowe media i technologie w komunikacji marketingowej – wybrane obszary zastosowań*. Red. A. Bajdak i Z. Spyra. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice. 2021. s. 55–66.

⁶³⁹ D.L. Remund: *Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy*. *The Journal of Consumer Affairs* 44(2), 2010, s. 276–295, Pobrane z: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>.

⁶⁴⁰ Były to: znajomość pojęć finansowych, umiejętność komunikowania się na ich temat, umiejętność zarządzania finansami osobistymi, umiejętność podejmowania właściwych decyzji finansowych, świadomość istotności efektywnego planowania pod kątem przyszłych potrzeb finansowych (D.L. Remund: *Financial Literacy...*, op. cit.).

⁶⁴¹ B. Noga, M. Noga i A. Dejnaka: *Edukacja ekonomiczna polskiego społeczeństwa*. CeDeWu. Warszawa. 2016.

⁶⁴² A. Janc i A. Warchlewska: *Działania edukacyjne banków centralnych w obszarze wiedzy ekonomicznej i kompetencji finansowych jako przejaw społecznej odpowiedzialności biznesu*. [w] *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych: od teorii do praktyki*. Red. K. Waliszewski. CeDeWu. Warszawa. 2018. s. 23.

Tabela 24.1. Wybrane definicje edukacji finansowej

Ewa Cichowicz (2016)	<i>Edukacja ekonomiczna jest mianowicie częścią koncepcji CSR, którą stosują banki komercyjne, jednocześnie jednak jej rezultaty przekładają się na obniżenie poziomu wykluczenia finansowego, co stanowi jedną z istotnych kwestii społecznych.</i>
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska i Agnieszka Nowak (2011)	<i>Podejmowanie szeroko zakrojonych działań, mających upowszechniać wiedzę i wykształcać pozytywne nawyki wśród obywateli, prowadzące do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania ich osobistymi finansami oraz efektywnego dysponowania przez nich środkami finansowymi, zgodnie z obecnymi i przyszłymi potrzebami.</i>
OECD (2005)	<i>Proces, dzięki któremu konsumenci/inwestorzy finansowi poprawiają swoje zrozumienie produktów finansowych, koncepcji i zagrożeń oraz poprzez informacje, instrukcje i/lub obiektywne porady, rozwijają umiejętności i pewność siebie, aby stać się bardziej świadomym ryzyka i możliwości finansowych, aby dokonywać świadomych wyborów, wiedzieć, dokąd zwrócić się po pomoc i podejmować inne skuteczne działania na rzecz poprawy ich kondycji finansowej.</i>
Jan Solarz (2019)	<i>Edukacja finansowa jest prawem obywateli do zrozumienia, na co są przeznaczone ich daniny podatkowe, warunkiem faktycznej równości stron w transakcjach finansowych oraz poczucia dobrostanu.</i>
Beata Świecka (2016)	<i>Edukacja finansowa jest procesem ciągłego uczenia się, mającej na celu zdobycie wiedzy i docelowo wykorzystania jej w praktyce.</i>
Małgorzata Zaleska (2009)	<i>Edukacja finansowa deponentów i odpowiedzialność mediów są bowiem istotnymi czynnikami stabilizującymi sektor bankowy.</i>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Cichowicz: *Działania banków komercyjnych w zakresie edukacji ekonomicznej jako metoda walki z wykluczeniem finansowym*. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4(9), 2016, s. 120. M. Iwanicz-Drozdowska i A. K. Nowak: *Rola i znaczenie edukacji finansowej*. op. cit. s. 13. OECD: *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education*. 2005. Pobrane z: www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/35108560.pdf. J., K. Solarz: *Ustawiczna edukacja finansowa. Trwanie życia. Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 20 (1), 2019, s. 13. B. Świecka: *Generacja Y w świecie finansów – financial literacy i edukacja finansowa młodego pokolenia*. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, 17 (8), 2016, s. 222. M. Zaleska: *Gwarancje depozytów bankowych w świetle kryzysu*. [w] *Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego*. Red. J. Osipiński. Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa. 2009. s. 111–123.

przy jednoczesnej asymetrii informacji. W związku z tym mówiąc o edukacji finansowej nie należy myśleć wyłącznie o państwach wysoko rozwiniętych, ale także tych zaliczanych do grona uboższych, gdyż w zależności od poziomu gospodarczego dotyka ona innych aspektów. Badania Xu i Zia⁶⁴³ wskazują, że w państwach bogatych przede wszystkim nacisk jest kładziony na ochronę konsumenta i umiejętność analizy skomplikowanych produktów finansowych, które mają na celu

⁶⁴³ L. Xu i B. Zia: *Financial Literacy Around the World. An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward*. Policy Research Working Paper. No 6107 The World Bank. 2012. Pobrane z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9322/WPS6107.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

poprawę jakości życia. Natomiast w krajach słabo rozwiniętych uwagę głównie poświęca się możliwości zwiększenia dostępności do usług finansowych mikro-przedsiębiorcom.

Programy edukacyjne należy rozumieć dwutorowo. Z jednej strony pomagają one walczyć z wykluczeniem finansowym⁶⁴⁴. Natomiast z drugiej strony włączają obywateli, którzy wcześniej zostali wykluczeni z rynku finansowego⁶⁴⁵. Chociaż działania te wydają się kosztowne, to są one tańsze niż koszty, jakie byłyby poniesione z tytułu wykluczenia finansowego⁶⁴⁶. Należy wskazać, że w Polsce inicjatywy edukacyjne skierowane są głównie do osób młodych – uczniów i studentów, a działań ukierunkowanych na osoby starsze jest niewiele⁶⁴⁷. Dodatkowo Janc i Warchlewska wskazują, że świadomego użytkownika produktów finansowych jest w stanie przygotować kooperacja pomiędzy instytucjami. Potwierdzając swoje słowa przybliżyli działania podejmowane przez NBP⁶⁴⁸, a także inne banki centralne⁶⁴⁹.

Wyedukowane finansowo społeczeństwo chętniej korzysta z dobrodziejstw wynikających z rozwiniętego rynku finansowego. Wzrost poziomu wiedzy finansowej przekłada się na wymierne korzyści dla jednostki, społeczeństwa oraz gospodarki. Zarówno NBP⁶⁵⁰, jak i Jurek, Marszałek oraz Warchlewska⁶⁵¹ wskazali, że celem osiągnięcia stabilnego wzrostu gospodarczego jest społeczeństwo cechujące się świadomością ekonomiczną i finansową. Wynika to głównie ze zmiany zachowań, które stają się bardziej racjonalne i odpowiedzialne⁶⁵². Skutkuje to m.in. większym udziałem płatności bezgotówkowych względem gotówkowych, co przekłada się na wymierne korzyści finansowe zarówno dla całej gospodarki⁶⁵³, jak i dla banków, które odnotowują większe zyski⁶⁵⁴. Solarz⁶⁵⁵ wskazuje wręcz, że

⁶⁴⁴ K. Waliszewski: *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Poznań. 2016. s. 101; A. Janc i A. Warchlewska: *Działania edukacyjne...*, op. cit. s. 26–27.

⁶⁴⁵ K. Waliszewski: *Model doradztwa...*, op. cit. s. 101.

⁶⁴⁶ B. Noga, M. Noga i A. Dejnaka: *Edukacja ekonomiczna...*, op. cit. s. 56.

⁶⁴⁷ K. Czernek, M. Jurek i P. Marszałek: *Mapa edukacji finansowej, edycja VI, część 1*. Związek Banków Polskich. Poznań. 2017. Pobrane z <https://www.zbp.pl/dla-klientow/edukacja-ekonomiczna>.

⁶⁴⁸ Próbę skatalogowania innych działań z zakresu edukacji ekonomicznej podjęli: *ibidem* oraz M. Jurek, P. Marszałek i A. Warchlewska: *Mapa edukacji finansowej, edycja VI, część 2*. Związek Banków Polskich. Poznań. 2019. Pobrane z: <https://www.zbp.pl/dla-klientow/edukacja-ekonomiczna>.

⁶⁴⁹ A. Janc i A. Warchlewska: *Działania edukacyjne ...*, op. cit. s. 34–45.

⁶⁵⁰ NBP: *Strategia edukacji ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego na lata 2010–2012*. Departament Edukacji i Wydawnictw NBP, Warszawa, 2010. s. 6.

⁶⁵¹ M. Jurek, P. Marszałek i A. Warchlewska: *Mapa edukacji...*, op. cit.

⁶⁵² A. Knehans-Olejnik: *Rola edukacji finansowej w racjonalizowaniu zachowań konsumentów*. *Handel wewnętrzny*, 3(350), 2014, s. 255–273.

⁶⁵³ D. Humphrey, M. Willeson, T. Lindblom i G. Bergendahl: *What Does it Cost to Make a Payment?*. *Review of Network Economics*, 2(2), 2003, s. 159–174. Pobrane z: <https://doi.org/10.2202/1446-9022.1024>.

⁶⁵⁴ K. Waliszewski i I. D. Czechowska: *Instytucje bankowe i niebankowe na rynku detalicznych usług finansowych w Polsce*. CeDeWu. Warszawa. 2019. s. 182.

⁶⁵⁵ J.K. Solarz, *Nanofinanse...*, op. cit.

bez kompetencji finansowych nie ma uzasadnienia stosowania założeń odnośnie do racjonalności w zachowaniach ekonomicznych. Natomiast w nieracjonalnych zachowaniach, którym warto zapobiegać przejawia się analfabetyzm finansowy⁶⁵⁶. Oznacza on także brak wiedzy i umiejętności odnoszących się do oceny ryzyka finansowego, a także możliwości finansowych⁶⁵⁷.

W literaturze przedmiotu panuje zgodność, że krzywa uzyskana po zestawieniu wieku z poziomem edukacji finansowej przyjmuje kształt odwróconej litery „U”⁶⁵⁸. Najczęstszym wyjaśnieniem tej obserwacji jest obniżanie się zdolności kognitywnych. Potwierdzają to chociażby badania przeprowadzone przez Finke, Howe i Huston⁶⁵⁹, którzy stwierdzili, że u osób powyżej 60 r. ż., z każdym rokiem spada efektywność decyzji finansowych o 1%. Jednak Pieńkowska-Kamieniecka wraz z Rutecką⁶⁶⁰ uważają, że zjawisko to może być kompensowane m.in. posiadanym doświadczeniem w zakresie inwestowania, uzależnionym od podejmowanych wcześniej transakcji.

2. Osoby starsze na rynku finansowym „niedoceniony skarb”

W powszechnej opinii emeryci uznawani są za osoby dysponujące niskimi dochodami, wręcz ubogie. Stwierdzenia takie nie znajdują odzwierciedlenia w literaturze przedmiotu oraz w danych GUS. Golinowska⁶⁶¹ stwierdza, że emeryci, zaliczani do

⁶⁵⁶ Wieloaspektowość analfabetyzmu finansowego przedstawił m.in.: D. Banaś: *Analfabetyzm finansowy w Rosji*. [w] *Organizacja XXI wieku – uwarunkowania i trendy*. Red. B. Mazurkiewicz i G. Roszyk-Kowalska. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Poznań. 2019. s. 282–289.

⁶⁵⁷ K. Waliszewski: *Model doradztwa ...*, op. cit. s. 102–103.

⁶⁵⁸ S. Agarwal, J., C. Driscoll, X. Gabaix i D. Laibson: *The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation*. Brookings Papers on Economic Activity, 2009. s. 51–101. Pobrane z: <http://www.jstor.org/stable/25652729>. A. Atkinson i F. Messy: *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15. 2012. Pobrane z <https://doi.org/10.1787/5k9csfs9ofr4-en>. B. Frączek: *Niski poziom alfabetyzacji finansowej społeczeństwa – jako bariera ograniczająca rozwój rynku kapitałowego*. [w] *Rynek kapitałowy wobec wyzwań dekonjunkury*. Red. T. Czerwińska i A. Z. Nowak. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa. 2014. s. 113–134.

⁶⁵⁹ M.S. Finke, J., S. Howe i S., J. Huston: *Old Age and the Decline in Financial Literacy*. Forthcoming in *Management Science*. 2011. Pobrane z: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1948627>.

⁶⁶⁰ S. Pieńkowska-Kamieniecka i J. Rutecka: *Problematyka decyzji i kompetencji finansowych osób starszych w ujęciu ekonomicznym*. [w] *Systemy zabezpieczenia społecznego wobec wyzwań demograficznych i rynkowych*. Red. M. Szczepański, T. Brzęczek i M. Gajowiak. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej. Poznań. 2014. s. 143–153.

⁶⁶¹ S. Golinowska: *O polskiej biedzie w latach 1990–2015. Definicje, miary i wyniki*. Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. Warszawa. 2019.

pokolenia *baby boomers*, mają dobrą sytuację ekonomiczną, gdyż w okresie ich aktywności zawodowej mieli zagwarantowaną pracę wraz z zabezpieczeniem społecznym, z którego teraz mogą korzystać. Także Żukowski⁶⁶² uważa, że obecne pokolenie emerytów nie powinno być utożsamiane z biednymi. Potwierdzeniem dobrej sytuacji finansowej polskich seniorów są także dane publikowane przez Związek Banków Polskich (ZBP). Wskazują one, że prawie połowa z nich wspomaga finansowo swoich najbliższych (dzieci, bądź wnuki), jednocześnie nie oczekując pomocy finansowej. Dodatkowo prawie, co dziewiąta osoba powyżej 65 r.ż. deklaruje, że jest samowystarczalna finansowo⁶⁶³. Dane publikowane przez GUS⁶⁶⁴ wskazują, że dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych emerytów jest wyższy niż w gospodarstwach ogółem, jak i tych prowadzonych przez pracowników. Niższy jest tylko w porównaniu do gospodarstw domowych osób prowadzących działalność gospodarczą.

Argumentem przemawiającym za pozytywnym wpływem osób starszych na rynek finansowy jest także wydłużanie się życia. Statystycznie czas pobierania emerytury w Polsce wynosi ponad 18 lat (dla kobiet 20 lat i 3 mies., a dla mężczyzn 16 lat i 8 mies.)⁶⁶⁵. Odnosząc to do przeciętnego trwania życia w Polsce, na emeryturze spędza się prawie 1/4 życia. Solarz⁶⁶⁶ wskazuje, że w tym kontekście ważne jest również przekonanie o długości trwania życia po zakończeniu aktywności zawodowej. Uważa on, że posiadając przeświadczenie o długim życiu podejmuje się lepsze decyzje w odniesieniu do inwestowania i długoterminowego oszczędzania. Dodając do tego chęć pozostawienia spadku swoim najbliższym można zaobserwować duży, niezagospodarowany segment klientów na rynkach finansowych.

ZUS⁶⁶⁷ wskazuje dane, że 78% emerytów pobiera świadczenie w formie bezgotówkowej. Wśród „nowych” emerytów odsetek ten wynosi prawie 89%. Należy wskazać, że od 1.01.2022 zdecydowano, że nowe świadczenia z ZUS będą domyślnie przekazywane świadczeniobiorcom w formie bezgotówkowej, na wskazany rachunek bankowy (art. 130, Dz.U. 1998 nr 162 poz. 1118). Osobom, które są sceptycznie nastawione do banków pozostawiono możliwość wnioskowania o wypłatę w postaci gotówkowej. Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej wskazuje, że osoby z niskimi świadczeniami, które obawiają się wysokich opłat za

⁶⁶² M. Żukowski: *Reformy emerytalne w Europie*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań. 2006.

⁶⁶³ ZBP: *InfoSenior2020. Edycja III*. 2021. s. 11–12. Pobrane z: https://www.zbp.pl/getmedia/76a9cdd8-a2da-4195-b5e1-b9d5f2c5adco/ZBP_InfoSenior_2020_POPR4.

⁶⁶⁴ GUS: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2020 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. 2021. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2020-r-w-swietle-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,20.html>.

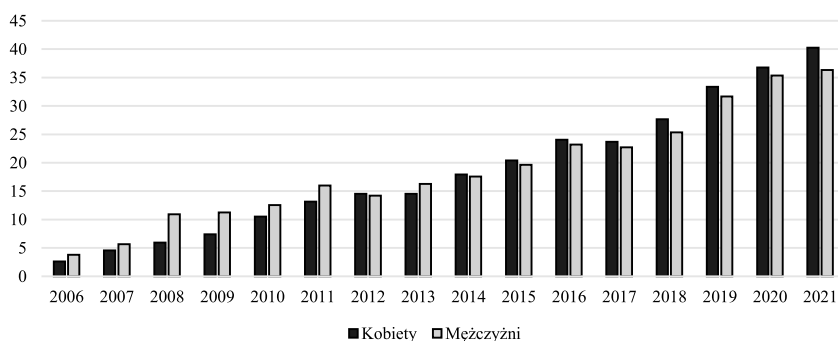
⁶⁶⁵ ZUS: *Ubankowieni klienci ZUS*. 2021. Pobrane z: <https://www.zus.pl/o-zus/aktualnosci/-/publisher/aktualnosc/o/ubankowieni-klienci-zus/4267100>.

⁶⁶⁶ J., K. Solarz: *Ustawiczna edukacja...*, op. cit., s. 17.

⁶⁶⁷ ZUS: *Ubankowieni klienci ZUS*. op. cit.

prorowadzenie rachunku bankowego mogą skorzystać z podstawowych rachunków płatniczych, oferowanych na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z dnia 23.07.2014, określanej jako Dyrektywa PAD⁶⁶⁸, która miała zapobiec samowyluczeniu finansowemu.

Dodatkowym czynnikiem motywującym instytucje finansowe do edukowania osób 55+ w zakresie ekonomii i finansów jest fakt, że systematycznie zwiększa się wśród nich odsetek korzystających z bankowości internetowej. Ze względu na dużą heterogeniczność analiza została przeprowadzona dla dwóch podgrup: 55–64 i 65–75 lat, z podziałem na płeć. Pierwsza grupa cechuje się większym odsetkiem osób deklarujących korzystanie z bankowości internetowej. W 2021 r. prawie co czwarta osoba z przedziału 55–64 lat używała bankowości internetowej, choć w 2006 r. było to mniej niż 5%. Warto zwrócić uwagę, że od 2014 roku była ona częściej wykorzystywana przez kobiety (wykres 24.1).

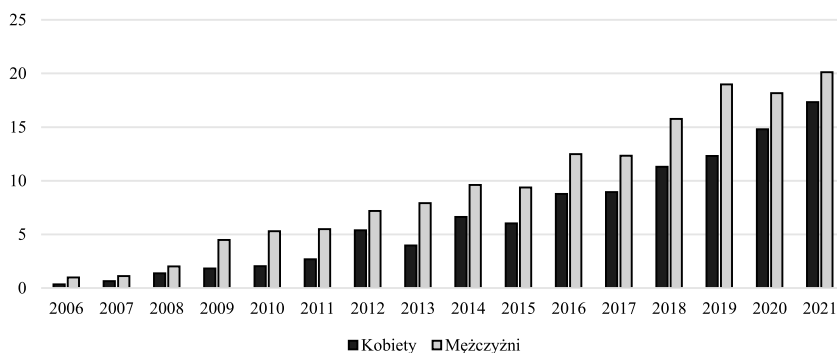


Wykres 24.1. Korzystanie z bankowości internetowej przez osoby w wieku 55–64, z podziałem na płeć.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS: *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w jednostkach administracji publicznej, przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2021 roku*. 2022. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spolescenstwo-informacyjne/spolescenstwo-informacyjne/wykorzystanie-technologii-informacyjno-komunikacyjnych-w-jednostkach-administracji-publicznej-przedsiębiorstwach-i-gospodarstwach-domowych-w-2021-roku>, 3,20. html.

Chociaż osoby z przedziału 65–75 lat rzadziej korzystają z bankowości internetowej niż młodszy seniorzy, to należy wskazać, że w ich przypadku także jest zauważalny znaczny wzrost liczby użytkowników bankowości internetowej (wykres 24.2.). W 2006 r. odsetek użytkowników był mniejszy niż 1%, a w 2021 r. było to już ponad 17% kobiet i 20% mężczyzn. Zauważalna jest także tendencja, że w tej grupie wiekowej częściej z bankowości internetowej korzystają mężczyźni.

⁶⁶⁸ Analizę wpływu Dyrektywy PAD na rynek finansowy przeprowadziła, m.in.: D. Ślazińska-Kluczek: *Zmiany na rynku usług finansowych w kontekście dyrektywy PAD*. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne, XXIII, 2016. s.129–144.



Wykres 24.2. Korzystanie z bankowości internetowej przez osoby w wieku 65–75, z podziałem na płeć.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS: *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych...*, op. cit.

Wskazać należy, że pomiędzy korzystaniem z Internetu zarówno codziennym, jak i regularnym (co najmniej raz w tygodniu), a korzystaniem z bankowości internetowej wśród osób 55+ zachodzi silna korelacja statystyczna (Tabela 24.2). Odnosi się to zarówno do kobiet, jak i do mężczyzn, a także dla obu grup wiekowych. Należy to potraktować jako wyraźny sygnał, zwłaszcza dla instytucji finansowych, aby zwrócić szczególną uwagę na osoby w wieku niemobilnym i produkcyjnym jako nowych klientów.

Tabela 24.2. Korelacja Pearsona pomiędzy korzystaniem z Internetu, a korzystaniem z bankowości internetowej

	Grupa wiekowa	Korzystanie codzienne	Korzystanie regularne
Kobiety	55–64	0,997**	0,995**
	65–75	0,994**	0,994**
Mężczyźni	55–64	0,996**	0,995**
	65–75	0,992**	0,988**
Ogółem	55–64	0,998**	0,997**
	65–75	0,995**	0,993**

Uwaga: ** – korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS: *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych...*, op. cit.

Podsumowanie

Instytucje finansowe powinny skupić się na osobach starszych, gdyż podstawą rozwoju bankowości inwestycyjnej jest zapotrzebowanie na alokację rodzinnych nadwyżek finansowych. Seniorzy dysponują wolnymi środkami, które chociażby

przeznaczają na pomoc członkom rodziny. Zauważalne jest także wśród nich zainteresowanie produktami oszczędnościowymi oferowanymi przez banki, na co wskazują wyniki badań sondażowych przeprowadzonych przez ZBP⁶⁶⁹.

Podniesienie wiedzy zarówno ekonomicznej, jak i *stricte* finansowej, pozwoliłoby wykorzystać potencjał zarówno ilościowy, jak i jakościowy drzemiący w osobach z pokolenia 55+. Biorąc pod uwagę wzrost częstotliwości korzystania z bankowości internetowej, a także inne zalety, jakimi dysponują, m.in. stały miesięczny dochód czy chęć do nauki, instytucje finansowe powinny skupić na nich większą uwagę. Posiadany przez nie majątek może pozytywnie wpłynąć na sytuację rynków finansowych. Zwłaszcza w okresie po zakończeniu pandemii COVID-19 środki, którymi one dysponują mogłyby stanowić przysłowiowy zastrzyk dla gospodarki, aby ją ożywić w większym stopniu, po okresach lockdownu, bowiem jak wskazuje Solarz⁶⁷⁰: *oszczędności niezamienione w efektywne inwestycje są straconymi środkami finansowymi*. Odejście od tradycyjnego oszczędzania na kontach oszczędnościowych i lokatach jest możliwe właśnie dzięki większej wiedzy ekonomicznej. Przyjęcie dłuższego szeregu czasowego pozwoli na dokonywanie atrakcyjniejszych inwestycji, przy zachowaniu możliwości zapewnienia spadku kolejnym pokoleniom.

Dodatkowo zdaniem autora banki wraz z innymi instytucjami finansowymi powinny wykorzystać szansę, jaka nadarzyła się w związku z pandemią COVID-19. Wiele osób przekonało się do płatności bezgotówkowych, aby zminimalizować ryzyko ekspozycji na wirusa. Większe uświadomienie, poprzez prezentację innych, wymiernych korzyści wynikających z stosowania bankowości internetowej, a także bardziej zaawansowanych instrumentów finansowych może wpłynąć na zwiększenie grona klientów. W konsekwencji przełoży się to na wyniki finansowe oraz dalszy rozwój sektora finansowego, z którego będzie mogła korzystać większa liczba świadomych użytkowników.

⁶⁶⁹ ZBP: *InfoSenior2020*. op. cit.

⁶⁷⁰ J. K. Solarz: *Nanofinance...*, op. cit., s. 8.

Nowoczesne technologie w finansach osobistych

Rozdział 25

Przemysław Grobelny, Mateusz Mikutowski, Mateusz Piotrowski

WPŁYW NOWYCH TECHNOLOGII W FINANSACH NA ZARZĄDZANIE BUDŻETEM ORAZ PLANOWANIE INWESTYCJI GOSPODARSTW DOMOWYCH

Wstęp

FinTech jest stosunkowo nową gałęzią gospodarki, skupioną na rozwoju usług finansowych przy wykorzystaniu nowych technologii. W Polsce, jak i w innych państwach, usługi z zakresu FinTech oferowane są najczęściej przez międzynarodowe korporacje z ugruntowaną pozycją na rynku. Do najbardziej popularnych produktów i usług oferowanych przez tego typu przedsiębiorstwa można zakwalifikować płatności online, obrót instrumentami finansowymi przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych, kryptowaluty, mobilne oraz internetowe usługi bankowe oraz robo-doradztwo⁶⁷¹.

Wraz z rozwojem nowych technologii ewoluuje także rynek FinTech, oferując coraz więcej usług i udoskonalając już istniejące. Sektor ten rozwija się dynamicznie na całym świecie, zwłaszcza w dużych ośrodkach miejskich z zapleczem naukowym oraz biznesowym. Polski rynek FinTech, na tle innych europejskich państw posiada podobną charakterystykę i zdecydowanie dominuje swoją wielkością wśród państw Europy Środkowo – Wschodniej, przez co polscy klienci mają dostęp do szerszego zakresu usług i produktów.

W pierwszym podrozdziale przedstawiono ogólną charakterystykę polskiego rynku FinTech oraz dokonano analiz porównawczych polskiego rynku z wybranymi rynkami zagranicznymi.

W drugiej sekcji zostały zaprezentowane dane odnośnie wykorzystania bankowych aplikacji mobilnych w Polsce w kontekście zarządzania budżetem domowym oraz dokonywania inwestycji. Dane przedstawiają rozwój bankowości mobilnej w Polsce oraz wpływ pandemii COVID-19 na jej rozwój. W omawianej części zostały zaprezentowane dane dotyczące, częstotliwości logowania do systemów bankowych, liczby dokonanych transakcji oraz liczby założonych lokat przez klientów indywidualnych banków w Polsce. Kwestie omawiane w drugim rozdziale wykazały

⁶⁷¹ A. Kliber, A. Rutkowska, B. Będowska-Sójka, K. Andrzejczak-Świerczyńska oraz W. Zdunkiewicz: *FinTechs in Poland: Insights, Trends and Perspectives*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu wraz z Fundacją QuantFin, Poznań 2020, s. 9–10.

istotny wzrost zainteresowania polskiego społeczeństwa innowacyjnymi rozwiązaniami z zakresu finansów osobistych.

W trzeciej części omówiono postrzeganie robo-doradztwa jako alternatywnego sposobu inwestowania środków pieniężnych przez osoby prywatne w Polsce. Przedstawiono dostępne dane i badania dotyczące robo – doradztwa, zaprezentowano porównanie rynku polskiego do innych rynków zagranicznych oraz przybliżono przewidywania odnośnie rozwoju tej części rynku FinTech jako alternatywy dla dotychczasowych sposobów inwestowania. Celem autorów było wykazanie podstawowych różnic robo-doradztwa w stosunku do podstawowych metod inwestycji najczęściej wybieranych przez Polaków (rynek akcyjny, lokaty bankowe) i obszarów potencjału rozwoju dla tej metody inwestowania.

1. Charakterystyka polskiego sektora FinTech

Pojęcie FinTech oznacza wykorzystanie najnowszych dostępnych technologii, wspomagając świadczenie usług z szeroko rozumianej dziedziny finansów⁶⁷². Pierwsze wzmianki o FinTech pojawiały się już w latach 80. XX w. głównie w Stanach Zjednoczonych. Wówczas zaobserwowano zwiększenie poziomu telekomunikacji oraz informatyzacji w sektorze bankowym oraz na giełdach. Kluczowym momentem dla rozwoju FinTech, była popularyzacja Internetu. Pod koniec lat 90 XX w. powstały największe i funkcjonujące do tej pory firmy typu FinTech. Na początku powstawały przede wszystkim firmy oferujące płatności online, dzięki którym można było płacić w bezpieczny sposób za zakupy online (np. PayPal). Kolejnym kamieniem milowym w rozwoju FinTech na świecie było pojawienie się i popularyzacja smartfonów i szeroko pojętej technologii mobilnej. Spowodowało to, że za pomocą urządzenia mobilnego można dokonywać płatności online, zaciągnąć kredyt czy zakupić instrumenty finansowe. Stąd można wysnuć wniosek, że sektor finansowy, jak i technologiczny są od siebie bardzo zależne, gdyż rozwój jednego ze wspomnianych sektorów implikuje rozwój drugiego⁶⁷³.

W Polsce na koniec 2021 roku funkcjonowało ponad 310 przedsiębiorstw z sektora FinTech, z czego ponad 270 jest polskimi podmiotami⁶⁷⁴. Wymienione przedsiębiorstwa tworzą rynek o wartości prawie 900 mln EUR, co plasuje Polskę w pierwszej sześcudziesiątce najbardziej rozwiniętych rynków FinTech. Dla porównania pod względem nominalnego PKB, Polska jest 22 gospodarką na świecie, natomiast pod względem PKB na osobę, Polska uznawana jest za 45 gospodarkę⁶⁷⁵. Powyższe dane mogą sugerować, że miejsce w pierwszej sześcudziesiątce jest wyni-

⁶⁷² A. Sobieraj, D. Sadłkowski, *The development of the FinTech industry in the Visegrad group countries*, World Scientific News 2017/85, 2017, s. 21.

⁶⁷³ j.w.

⁶⁷⁴ Mapa polskiego fintechu 2021, www.cashless.pl, dostęp: 02.02.2022.

⁶⁷⁵ Bank Światowy, *GDP & GDP per capita for Poland* <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PL>, dostęp: 26.02.2022.

kiem, który świadczy o niewykorzystanym potencjale rynkowym w tym obszarze. Jednakże z każdym rokiem w branży FinTech w Polsce przybywa nowych przedsiębiorstw, co wskazuje na ciągły rozwój oraz duże możliwości do rozwoju tego segmentu gospodarki⁶⁷⁶. Zgodnie z analizami zamieszczonymi w raporcie *Mapa polskiego fintechu 2021*, ilościowo najwięcej FinTechów działających w Polsce to podmioty funkcjonujące krótko na rynku, które zatrudniają od kilku do kilkunastu osób, co świadczy o tym, że na polskim rynku FinTech dominują przedsiębiorstwa typu *start-up*⁶⁷⁷.

Wartość rynku FinTech w Polsce na rok 2019 szacowana była na około 856 mln EUR, co plasowało Polskę na lidera w tym segmencie w Europie Środkowo-Wschodniej⁶⁷⁸. Według Global Financial Centers Index–GFCI, Warszawa zajęła 56 pozycję w rankingu, pod względem konkurencyjności rynku finansowego, lecz biorąc pod uwagę wyłącznie kategorię FinTech, Polska uplasowała się na 54 miejscu⁶⁷⁹. Dla porównania Praga zajęła 63 miejsce w rankingu najbardziej konkurencyjnych centrów finansowych na świecie, natomiast pod względem zaawansowania rynku FinTech, uplasowała się na 64 miejscu. Ranking Global Financial Centers Index został opracowany na podstawie wskaźników do wyliczenia, których wykorzystano dane dostarczone między innymi przez: ONZ, OECD, czy Bank Światowy. Szybszy rozwój obszaru FinTech w Polsce, w porównaniu do jej sąsiadów, osiągany jest przede wszystkim dzięki zasobom ludzkim. Polscy pracownicy IT są w ścisłej światowej czołówce, jeżeli chodzi o kompetencje i umiejętności i to właśnie oni umożliwiają szybki rozwój branży FinTech.

W 2021 roku w Polsce odnotowano 312 przedsiębiorstwa działające w obszarze FinTech, z czego 273 były to polskie podmioty, a 39 to jednostki zagraniczne⁶⁸⁰. W 2020 roku badacze zaproponowali podział polskiego rynku FinTech na następujące segmenty: bankowość, płatności, analityka, zarządzanie inwestycjami, InsurTech (powiązane z działalnością ubezpieczeniową), AccountTech (powiązane z księgowością), technologie rozproszonego rejestru oraz działalność gromadzenia oraz pożyczania środków pieniężnych⁶⁸¹. Przedsiębiorstwa z zakresu bankowości skupiają się przede wszystkim na programowaniu interfejsu użytkownika, tworzeniu infrastruktury technologicznej oraz usprawnieniu przetwarzania danych. Podmioty działające w obszarze płatności zajmują się różnymi formami płatności mobilnych oraz online. W obszarze analityki funkcjonują przedsiębiorstwa pracujące nad analizą danych, Big Data, uczeniem maszynowym oraz opracowywaniem sztucznej inteligencji wykorzystywanej do opracowywania

⁶⁷⁶ *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 02.02.2022.

⁶⁷⁷ j.w.

⁶⁷⁸ *FinTech in CEE*, raport, www2.deloitte.com, dostęp: 01.02.2022.

⁶⁷⁹ <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/gfci-30-explore-data/gfci-30-rank/> dostęp: 01.02.2022.

⁶⁸⁰ *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 02.02.2022.

⁶⁸¹ A. Kliber, A. Rutkowska, B. Będowska-Sójka, K. Andrzejczak-Świerczyńska oraz W. Zdunkiewicz: *FinTechs in Poland: Insights, Trends and Perspectives*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu wraz z Fundacją QuantFin, Poznań 2020, s. 9–10.

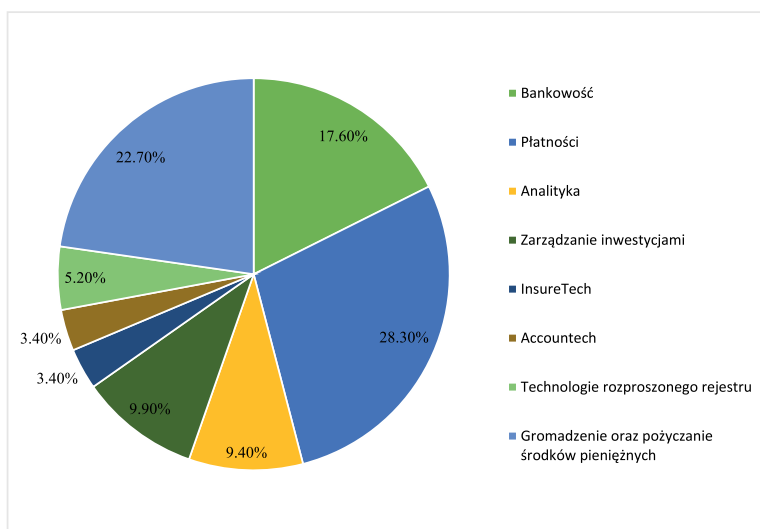
chatbotów. Podmioty z gałęzi zarządzania inwestycjami skupiają swoją działalność na handlu społecznościowym, robodoradztwie oraz na cyfrowym inwestowaniu. Firmy działające w sferze InsurTech dostarczają rozwiązania informatyczne dla przedsiębiorstw świadczących usługi ubezpieczeniowe. W dziedzinie Accountech działają podmioty, które oferują swoim klientom oprogramowania dla księgowych. W obszarze technologii rozproszonego rejestru, zajmują się kryptowalutami oraz technologią Blockchain. Podmioty dostarczające usługi z zakresu gromadzenia oraz pożyczania środków pieniężnych tworzą technologie oraz platformy służące do handlu fakturami oraz Crowdfunding-u oraz do Crowlending-u. W tabeli nr 25.1 zaprezentowano zestawienie obszarów jakie obejmuje dana kategoria FinTech.

Tabela 25.1 Obszary działalności FinTech

Obszar FinTech	Obszary działalności
Bankowość	<ul style="list-style-type: none"> • interfejs użytkownika • firmy zajmujące się programowaniem w sektorze finansowym • poprawienie przetwarzania danych
Płatności	<ul style="list-style-type: none"> • płatności mobilne • przelewy mobilne • płatności online • pozostałe formy płatności
Analityka	<ul style="list-style-type: none"> • nauczanie maszynowe • big data • sztuczna inteligencja wykorzystywana do zautomatyzowania odpowiedzi, np.: chatboty
Zarządzanie inwestycjami	<ul style="list-style-type: none"> • robodoradztwo • cyfrowe inwestowanie wspierane przez doradztwo • handel społecznościowy • modele hybrydowe
InsurTech	<ul style="list-style-type: none"> • oprogramowanie wykorzystywane przez przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe
Accountech	<ul style="list-style-type: none"> • oprogramowanie wykorzystywane do operacji księgowych
Technologie rozproszonego rejestru	<ul style="list-style-type: none"> • kryptowaluty • blockchain
Gromadzenie oraz pożyczanie środków pieniężnych	<ul style="list-style-type: none"> • handel fakturami • crowdfunding • crowdlending

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Kliber, A. Rutkowska, B. Będowska-Sójka, K. Andrzejczak-Świerczyńska oraz W. Zdunkiewicz: *FinTechs in Poland: Insights, Trends and Perspectives*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu wraz z Fundacją QuantFin, Poznań 2020, s. 9-10.

Najczęściej oferowanymi usługami w polskiej branży FinTech są: płatności online, bankowość mobilna oraz internetowa i pożyczki pozabankowe online⁶⁸². Trudno jednak wskazać jednoznacznie dominujący segment FinTech w Polsce, gdyż największy segment, czyli płatności oraz akumulacja środków pieniężnych udzielania pożyczek wyniósł odpowiednio 22,7% oraz 28,3%. Najmniejszy udział na polskim rynku FinTech w 2020 roku odnotowało InsurTech oraz Accountech, których udział w rynku wynosił 3,4%. Udział poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw w całym polskim FinTechu w roku 2020 zaprezentowano na wykresie 25.1.

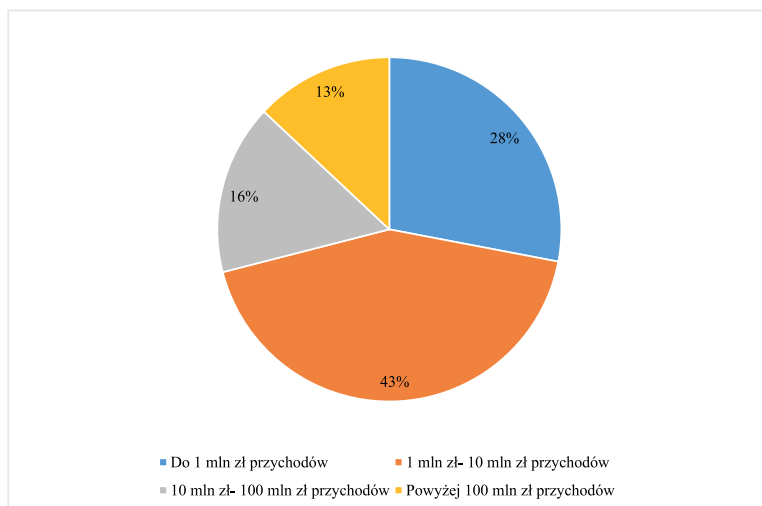


Wykres 25.1 Udział poszczególnych segmentów w polskim FinTechu w 2020 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 03.02.2022.

Warte zauważenia jest to, że polskie FinTechy pod względem wielkości przychodów w większości są uznawane za małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponad 40% funkcjonujących przedsiębiorstw na rynku FinTech w 2021 roku osiągnęła przychody w przedziale od 1 do 10 mln zł. Drugą największą grupę stanowiły podmioty, których przychody nie wyniosły więcej niż 1 mln zł. W Polsce w 2021 roku najmniejszą w ujęciu ilościowym grupę stanowiły FinTechy, które uzyskały przychody powyżej 100 mln zł. Taka struktura po raz kolejny wskazuje, że polskie FinTechy to głównie młode przedsiębiorstwa, będące w fazie rozwoju. Na wykresie 25.2 przedstawiono dokładny podział przedsiębiorstw według osiągniętych przychodów ze sprzedaży:

⁶⁸² A. Sobieraj, D. Sadłkowski, *The development of the FinTech industry in the Visegrad group countries*, *World Scientific News* 2017/85, 2017, s. 21.



Wykres 25.2 Podział polskich Fintechów pod względem wielkości osiągniętych przychodów ze sprzedaży.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 03.02.2022.

Według danych za rok 2021 polskie FinTechy jako formę prawną preferują spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, gdyż aż 82% funkcjonuje właśnie w takiej formie. 16% FinTechów z polskim kapitałem działa jako spółka akcyjna i są to przede wszystkim firmy, które są już na rynku przynajmniej kilka lat, i są liderami w swojej branży. Pozostałe 2% przedsiębiorstw wybrało inną formę organizacyjną i są to głównie jednoosobowe działalności lub spółki komandytowe⁶⁸³. Przewaga spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjnych jest pozytywnym zjawiskiem, ponieważ takie formy prowadzonej działalności są bardziej atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów ze względu na łatwość dokonywania inwestycji oraz większą przejrzystości struktury i finansów przedsiębiorstwa niż w przypadku spółek osobowych.

Polskie FinTechy zlokalizowane są głównie w dużych miastach, gdzie znajdują się duże zasoby wykwalifikowanej kadry oraz ośrodki naukowe i akademickie. Liderem w tej kwestii wśród polskich miast jest Warszawa, gdzie znajduje się 39% działających aktualnie w Polsce przedsiębiorstw FinTech. Wpływ miała na to znacząca ilość siedzib banków komercyjnych oraz instytucji finansowych kooperujących z FinTechami. Na kolejnych miejscach uplasowały się następujące miasta:

- Poznań – 16% funkcjonujących przedsiębiorstw;
- Wrocław – 13% funkcjonujących przedsiębiorstw;
- Trójmiasto – 6% funkcjonujących przedsiębiorstw;
- pozostałe miasta – 26% funkcjonujących przedsiębiorstw⁶⁸⁴.

⁶⁸³ *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 03.02.2022.

⁶⁸⁴ *Mapa polskiego fintechu 2021*, www.cashless.pl, dostęp: 03.02.2022.

Przedsiębiorstwa FinTech w Polsce w znacznej mierze skupiają się na dostarczaniu swoich usług do innych przedsiębiorstw – 65%. Na dostarczeniu usług do klientów indywidualnych skupia się 40% działających podmiotów⁶⁸⁵ (brak zsumowania się zaprezentowanych danych do 100% spowodowany jest faktem, że część podmiotów oferuje swoje usługi, różnego rodzaju klientom).

W dalszej części rozdziału autorzy skupili się na analizie, wykorzystania przez Polaków aplikacji mobilnych banków, w celu zarządzania budżetem domowym oraz przeprowadzaniu inwestycji. Dokonana została również analiza wykorzystania robo-doradztwa w inwestowaniu przez Polaków.

2. Wykorzystanie przez Polaków aplikacji mobilnych banków jako przykład inwestowania

Na polskim rynku FinTech oferowanych jest coraz więcej usług skierowanych do osób indywidualnych. Sprawia to, że coraz więcej osób prywatnych korzysta ze wspomnianych usług w tym segmencie, zwłaszcza w zakresie inwestowania. Polacy mają dostęp do wielu form dokonania inwestycji przy wykorzystaniu usług typu FinTech i są to na przykład: lokaty bankowe zakładane w aplikacjach mobilnych, mobilne usługi maklerskie, robo-doradztwo czy kryptowaluty. Czynnikiem, który również wpływa zachęcająco na inwestowanie w lokaty przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych, jest ilość dostępnych aplikacji oraz ich zaawansowanie technologiczne. Polska pod względem digitalizacji sektora bankowego znajduje się w ścisłej światowej czołówce. Z danych na koniec 2020 roku wynika, że w Polsce 85% kont otwieranych przez klientów indywidualnych, jest otwierana przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych podczas, gdy na świecie w ten sposób zakładanych jest 58% kont bankowych. W Polsce przy wykorzystaniu bankowości internetowej w 2020 roku zostało założonych 46% kont bankowych, a na świecie średnia w tym zakresie wyniosła 55%. Świadczy to o wypieraniu już również bankowości internetowej przez bankowość mobilną⁶⁸⁶.

W Polsce na koniec III kwartału 2021 roku, w bankach zarejestrowanych było ponad 45 mln⁶⁸⁷ kont bankowych, z czego ponad 9 mln jest obsługiwana wyłącznie z aplikacji mobilnych, co oznacza wzrost w stosunku do analogicznego okresu w 2020 roku o 2 mln użytkowników⁶⁸⁸. Dodatkowo wzrost liczby osób korzystających z bankowości internetowej w 2021 roku o 2% w porównaniu do 2020, ukazuje istotne różnice w dynamice wzrostu osób korzystających z bankowości za pomocą swojego komputera w stosunku do użytkowników mobilnej bankowości. Dodat-

⁶⁸⁵ j.w.

⁶⁸⁶ *Digital Banking Maturity 2020*, www.deloitte.com, dostęp 23.02.2022.

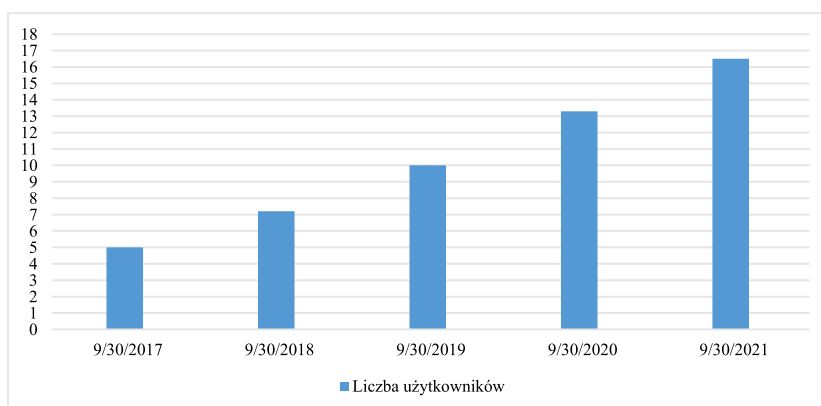
⁶⁸⁷ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-klientow-w-bankach-iii-kw-2021-462239>, dostęp 23.02.2022.

⁶⁸⁸ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-klientow-mobile-only-iii-kw-2021-461974>, dostęp 23.02.2022.

kowo coraz mniej popularne jest korzystanie z bankowości w oddziałach, potwierdzeniem tego jest zmniejszająca się liczba placówek bankowych w Polsce, których liczba w 2021 roku, zmniejszyła się o ponad 440 w porównaniu do roku 2020, a można domniemywać że pandemia COVID-19 nie spowodowała, ale przyspieszyła transformację bankowości w stronę rozwiązań elektronicznych⁶⁸⁹.

Mobilne aplikacje bankowe to aplikacje pozwalające korzystać z usług bankowych za pośrednictwem urządzeń mobilnych, bez konieczności wizyt w oddziale czy dostępu do komputera. Z ich poziomu można między innymi dokonać przelewów, sprawdzić stan konta, czy założyć lokatę. Na koniec września 2021 w Polsce było aktywnych 16,5 mln użytkowników bankowych aplikacji mobilnych, co czyni te aplikacje najbardziej popularne w Polsce spośród wszystkich innych kategorii⁶⁹⁰.

Wskazane dane dotyczą użytkowników indywidualnych i z roku na rok liczba odbiorców bankowych aplikacji mobilnych rośnie. Wzrost użytkowników wspomnianych aplikacji cechuje się wysoką dynamiką. Na koniec 3 kwartału w 2017 roku w Polsce było ponad 5 mln odbiorców, rok później, w 2018 roku już 7,2 mln użytkowników, a w 2019 roku około 10 mln użytkowników⁶⁹¹. Na wykresie nr 25.3 przedstawiono dynamikę wzrostu liczby odbiorców bankowych aplikacji mobilnych, w latach 2017–2021 (aktywnym użytkownikiem aplikacji mobilnej, banki określiły osoby, które przynajmniej raz w miesiącu logowały się do swojego konta bankowego przy wykorzystaniu aplikacji na urządzenia mobilne).



Wykres 25.3 Liczba użytkowników bankowych aplikacji mobilnych w Polsce w latach 2017–2021.

Źródło: opracowanie własne na podstawie prnews.pl, dostęp 07.02.2022.

Na koniec III kwartału 2021 roku najwięcej zarejestrowanych użytkowników mobilnych miał Bank PKO BP z wynikiem 3,74 mln klientów. Na drugim miejscu

⁶⁸⁹ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-placowek-bankowych-iii-kw-2021-r-462227>, dostęp 23.02.2022.

⁶⁹⁰ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-uzytkownikow-bankowych-aplikacji-mobilnych-iii-kw-2021-r-461972>, dostęp 07.02.2022.

⁶⁹¹ j.w.

pod względem liczby odbiorców uplasował się mBank (2,5 mln użytkowników).⁶⁹² W 2021 roku w porównaniu do roku 2020, najwięcej użytkowników aplikacji mobilnych przybyło w bankach: PKO BP, Santander Bank Polska, Peako oraz mBank. Należy jednak zwrócić uwagę, że żaden z banków nie odnotował spadku aktywnych użytkowników, co pokazuje że wzrost jest odnotowywany na całej szerokości rynku, a nie tylko z powodu wzrostu popularności największych rynkowych podmiotów. W tabeli 25.2 zaprezentowano szczegółowe dane odnośnie liczby użytkowników aplikacji mobilnych poszczególnych banków komercyjnych w Polsce.

Tabela 25.2 Liczba użytkowników aplikacji mobilnych poszczególnych banków komercyjnych w latach 2020–2021

Bank	30.09.2021	30.09.2020	Zmiana r/r	Zmiana % r/r
PKO BP	3 744 800	3 119 000	625 800	20,06%
mBank	2 505 774	2 182 547	323 227	14,81%
ING Bank	2 171 000	1 867 000	304 000	16,28%
Peako	1 990 808	1 609 177	381 631	23,72%
Santander Bank Polska	1 904 626	1 520 612	384 014	25,25%
Bank Millenium	1 695 005	1 408 546	286 459	20,34%
BNP Paribas	849 889	599 069	250 820	41,87%
Alior Bank	704 382	501 867	202 515	40,35%
Credit Agricole	384 455	274 853	109 602	39,88%
Citi Handlowy	288 400	236 000	52 400	22,20%
Santander Consumer Bank	135 024	96 713	38 311	39,61%
SGB Bank	109 449	b.d.	b.d.	b.d.
Bank Pocztowy	56 106	18 220	37 886	207,94%
Suma	16 539 718	13 433 604	n/d	n/d

Źródło: opracowanie własne na podstawie prnews.pl, dostęp 07.02.2022

Powyższe dane wskazują, że coraz więcej Polaków wykorzystuje aplikacje mobilne banków do zarządzania swoimi budżetami domowymi. Aplikacje ułatwiają kontrolę wydatków ponoszonych przez gospodarstwa oraz obserwowanie zmian, jakie zachodzą na kontach bankowych. Często to właśnie aplikacje mobilne są jedynym narzędziem służącym do kontroli domowych finansów Polaków, gdyż posiadają one wbudowane funkcje pozwalające na kontrolę poziomu wydatków i wpływów

⁶⁹² <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-uzytownikow-bankowych-aplikacji-mobilnych-iii-kw-2021-r-461972>, dostęp 07.02.2022.

oraz analiz poszczególnych kategorii, na które przeznaczane są budżety domowe. Oprócz monitorowania wydatków i wpływów, aktualnie aplikacje posiadają dodatkowe opcje takie jak: szybkie płatności na telefon, kategoryzacja ponoszonych wydatków i osiąganych dochodów oraz informują o przekroczeniu założonego budżetu. Zwiększające się możliwości aplikacji w zakresie kontroli budżetu domowego oraz wygoda użytkowania przyczyniają się do wzrostu ich popularności.

Coraz większa otwartość Polaków na bankowe aplikacje mobilne obrazuje, że Polacy przekonują się do nowoczesnych rozwiązań w obszarze finansów i zwiększa się ich zaufanie do dysponowania swoim majątkiem za pośrednictwem innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Dzięki temu, w przyszłości może zwiększyć się skłonność polskiego społeczeństwa do korzystania z usług innych FinTechów, niekoniecznie bankowych.

Kolejnym wartym uwagi działaniem klientów banków, korzystających z aplikacji mobilnych jest ilość wykonywanych transakcji przy wykorzystaniu aplikacji. W tym przypadku również liderem jest PKO BP z ponad 122 milionami wykonanych transakcji w III kwartale 2021 roku⁶⁹³. W aplikacji banku PKO wykonano prawie dwukrotnie więcej transakcji, w porównaniu do drugiego banku z listy – banku Pekao SA. Można dostrzec znaczący wzrost liczby wykonanych transakcji w 2021 roku w porównaniu do 2020 roku. Oprócz popularyzacji wśród społeczeństwa aplikacji mobilnych, niewątpliwie dodatkowym czynnikiem była pandemia COVID-19, która zdecydowanie ograniczyła możliwość korzystania z wielu usług w tradycyjny sposób, co między innymi spowodowało zwiększone zainteresowanie zakupami w sieci. W tabeli 25.3 zaprezentowany został wykaz liczby transakcji, wykonanych przy użyciu aplikacji mobilnych w III kwartale 2021 roku oraz porównawczo w analogicznym okresie w 2020 roku.

Tabela 25.3 Liczba transakcji wykonanych przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych poszczególnych banków komercyjnych w latach 2020–2021

Bank	III kwartał 2021	III kwartał 2020	Różnica r/r	Różnica % r/r
PKO BP	122 478 900	80 641 000	41 837 900	51,88%
Bank Pekao	71 852 630	45 963 753	25 888 877	56,32%
ING Bank Śląski	64 218 000	31 686 000	32 532 000	102,67%
Santander Bank Polski	43 881 870	32 039 331	11 842 539	36,96%
Bank Millenium	40 176 675	29 819 712	10 356 963	34,73%
BNP Paribas	10 761 993	6 610 000	4 151 993	62,81%
Alior Bank	9 973 858	6 641 661	3 332 197	50,17%
Credit Agricole	4 656 352	3 146 863	1 509 489	47,97%
Suma	368 000 278	236 548 320	n/d	n/d

Źródło: opracowanie własne na podstawie prnews.pl, dostęp 07.02.2022

⁶⁹³ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-uzytkownikow-bankowych-aplikacji-mobilnych-iii-kw-2021-r-461972>, dostęp 07.02.2022.

Pomimo niewielkiej opłacalności i obecnie *de facto* generowania strat w ujęciu realnym, wśród Polaków wciąż popularne są lokaty bankowe. Według danych z raportu opublikowanego przez Fundację Warszawski Instytut Bankowości z 2021 wynika, że Polacy biorący udział w badaniu deklarowali dokonanie inwestycji w waluty w 18%, natomiast 16% respondentów alokowało swoje środki w akcje. W lokaty bankowe inwestowało 11% badanych⁶⁹⁴. Lokaty są więc jednym z trzech najpopularniejszych rodzajów inwestycji wśród Polaków. Fakt ten można wyjaśnić tym, że cechują się one minimalnym ryzykiem oraz pewną stopę zwrotu. Coraz więcej bankowych aplikacji mobilnych umożliwia użytkownikom zakładanie lokat za pomocą aplikacji. W tym aspekcie pod względem ilości założonych lokat również wyróżnia się PKO BP z największą liczbą założonych lokat – blisko 120 tys. w III kwartale 2021 roku. Drugim bankiem, w którym założono najwięcej lokat bankowych przy wykorzystaniu aplikacji jest Bank Millenium z 73 tys. lokatami⁶⁹⁵. Liczba założonych lokat przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych w III kwartale 2021 roku nieznacznie wzrosła, w porównaniu do analogicznego okresu w 2020 roku. W tabeli 25.4 przedstawiono szczegółowe wyniki.

Tabela 25.4 Liczba założonych lokat bankowych przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych w Polsce w latach 2020–2021

Bank	III kwartał 2021	III kwartał 2020	Różnica r/r	Różnica % r/r
PKO BP	119 000	103 000	16 000	15,53%
Bank Millenium	73 311	73 287	24	0,03%
Bank Pekao	49 338	30 507	18 831	61,73%
Santander Bank Polski	45 125	49 867	-4 742	-9,51%
Alior Bank	22 119	17 286	4 833	27,96%
BNP Paribas	15 300	b.d.	b.d.	b.d.
Credit Agricole	3 097	4 938	-1 841	-37,28%
Suma:	327 290	278 885	n/d	n/d

Źródło: opracowanie własne na podstawie prnews.pl, dostęp 07.02.2022

Według danych przedstawionych w prezentowanym rozdziale, Polacy coraz chętniej wykorzystują bankowe aplikacje mobilne. Aplikacje mobilne w znacznym stopniu ułatwiają kontrolę nad budżetem domowym, poprzez monitoring stanu konta oraz transakcji, które są dokonywane z danego konta. Oprócz standardowych działań jak logowanie i dokonywanie transakcji, Polacy chętniej inwestują swoje

⁶⁹⁴ Długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie Polaków oraz usługa doradcza. Klienci detaliczni oraz segment klientów średniozamożnych i zamożnych, 2021, <https://rada.wib.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/raport-pabwib-dlugoterminowe-inwestowanie-2021.01.pdf>, dostęp 23.02.2022.

⁶⁹⁵ <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-uzytkownikow-bankowych-aplikacji-mobilnych-iii-kw-2021-r-461972>, dostęp 07.02.2022.

wolne środki za pomocą aplikacji mobilnych w lokaty bankowe. Wybrana forma inwestowania jest tak często wybierana ze względu na swoją dużą dostępność, prostotę oraz pewny zysk przy praktycznie zerowym ryzyku. Można jednak domniemywać, że w obecnym otoczeniu rynkowym lokaty mogą tracić na popularności wśród polskich gospodarstw domowych. Ujemne realne stopy procentowe oferowane przez lokaty mogą zniechęcać Polaków do inwestowania w ten obszar, w związku z tym mogą skłaniać się ku bardziej ryzykownym formom inwestycji, w tym obszarze wymagana jest jednak pewna świadomość rynkowa i wiedza, której wielu osobom brakuje. W związku z tym Polacy mogą poszukiwać rozwiązań, które pozwolą im inwestować w bardziej ryzykowne instrumenty, jednak bez konieczności poszerzania swojej wiedzy o rynkach. W takim wypadku mogą zwrócić się w kierunku bardziej tradycyjnych obszarów, jak usługi Otwartych Funduszy Inwestycyjnych lub poszukiwać alternatywy w świecie FinTech i skorzystać z usług robo-doradców.

3. Robo-doradztwo jako nowy, alternatywny sposób inwestowania przez Polaków

Większy dostęp do bankowości mobilnej oraz internetowej sprawia, że usługi bankowe stają coraz bardziej przyjazne i Polacy zwiększają swoją wiedzę na temat finansów. Wiąże się z tym większy poziom świadomości finansowej, co przekłada się na intensywniejsze oszczędzanie oraz inwestowanie środków pieniężnych. W poprzednim podrozdziale, na podstawie danych dotyczących wykorzystywania przez Polaków bankowości internetowej oraz inwestycji w lokaty za pośrednictwem tego kanału wykazano, że polskie społeczeństwo posiada coraz wyższą skłonność do zarządzania swoim majątkiem przy pomocy nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Z tego powodu można rozważyć w jakim kierunku może rozwinąć się ten rynek w obszarze inwestycji. Jednym ze sposobów, który może zyskiwać na popularności jest tak zwane „robo –doradztwo”. Jest to oczywiście alternatywa skierowana do osób gotowych ponieść większe ryzyko, aniżeli w przypadku lokat bankowych. Do tej pory jest to mało popularny sposób inwestowania, lecz pod wpływem dynamicznego rozwoju technologii oraz szukania alternatywnych sposobów alokacji kapitału przez inwestorów w warunkach wysokiej inflacji, liczba korzystających z usług robo-doradztwa wzrasta i można oczekiwać, że trend ten będzie utrzymywał się w przyszłości.

Robo-doradztwo jest innowacyjną metodą inwestowania. Według Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w polskim prawie nie istnieje prawna definicja robo-doradztwa⁶⁹⁶. Istnieje natomiast wiele definicji stworzonych przez naukowców lub praktyków. Pierwsza z nich wskazuje, że robo-doradztwo to platformy internetowe, które w oparciu o algorytmy automatycznie zarządzają wybranymi obszarami lub tworzą nowe. Do wskazanych obszarów zaliczyć można doradztwo,

⁶⁹⁶ Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie świadczenia usługi robo-doradztwa, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, publ. 4.11.2020 r., s. 3.

równoważenie, profilowanie oraz indeksowanie⁶⁹⁷. Alternatywnie, robo-doradztwo przedstawiane jest również jako proces, który polega udzielaniu rekomendacji sprzedaży lub zakupu instrumentów finansowych przy wykorzystaniu algorytmów lub systemów automatycznych⁶⁹⁸. Aplikacje z robo-doradztwem różnią się między sobą stopniem zaawansowania wykorzystywanych algorytmów. Podstawowe algorytmy mogą być dodatkowo wspierane poprzez:

- sztuczną inteligencję;
- analizę Big data;
- uczenie maszynowe.⁶⁹⁹

Wykorzystywane algorytmy w robo-doradztwie w znacznej części opierają się na teorii nowoczesnego portfela. Polega ona na stworzeniu portfeli inwestycyjnych, których celem jest osiągnięcie jak najwyższego zysku, przy dopuszczonym poziomie ryzyka, lub zminimalizowanie ryzyka inwestycji przy założonych stopach zwrotu. W tym celu wykorzystuje się skomplikowane algorytmy programistyczno-matematyczne.⁷⁰⁰

Oprócz tradycyjnego modelu robo-doradztwa, w którym algorytm dokonuje wszystkich operacji, powstał także model hybrydowy. Polega on na tym, że usługę doradztwa przeprowadza człowiek na podstawie wyników uzyskanych przy wykorzystaniu algorytmów. Potencjalni inwestorzy mogą zatem skorzystać wyłącznie ze wsparcia – w przypadku modelu hybrydowego, lub powierzyć w pełni swoje inwestycje robo doradcy⁷⁰¹.

Z przeprowadzonego badania przez A. Warchlewską oraz K. Waliszewskiego z 2020 roku wynika, że ponad 40,0% korzystających osób z robo-doradztwa była zdecydowanie zadowolona z tej formy inwestowania, a 45,6% raczej zadowolona⁷⁰². Inwestorzy biorący udział w badaniu równie chętnie poleciliby ten rodzaj inwestycji swoim bliskim lub znajomym. Uzyskane wyniki świadczą, że w zdecydowanej większości osoby korzystające z robo doradców były zadowolone osiągniętymi wynikami inwestycji poczynionych przy pomocy sztucznej inteligencji. Osoby biorące udział w badaniu korzystały z robo-doradcy w okresie od 2 tygodni do 10 miesięcy, a średni czas korzystania z tej formy inwestowania wyniósł 2,3 miesiąca. 60,7% respondentów korzystało z robo-doradcy w okresie 2–3 miesięcy co świadczy o tym, że w większości były to inwestycje krótkoterminowe.

⁶⁹⁷ D. Hodge, K.I. Mendoza, R.K. Sinha, *The Effect of Humanizing Robo-Advisors on Investor Judgments*. *Contemporary Accounting Research*, Wiley Online Library, Hoboken 2020, s. 773.

⁶⁹⁸ Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie świadczenia usługi robo-doradztwa, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, publ. 4.11.2020 r., s. 3.

⁶⁹⁹ S. Kujawa, *Robo-Doradztwo. Profesjonalna Budowa i Zarządzanie Portfelem Inwestycyjnym*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, 2021, s. 205.

⁷⁰⁰ L. Bjernes, A. Vukovic, *Automated Advice: A Portfolio Management Perspective on Robo-Advisors*, Master's Thesis, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim 2017, s. 14.

⁷⁰¹ S. Kujawa, *Robo-Doradztwo. Profesjonalna Budowa i Zarządzanie Portfelem Inwestycyjnym*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, 2021, s. 205.

⁷⁰² A. Warchlewska, K. Waliszewski: *Who uses Robo-Advisors? The Polish Case*, *European Research Studies Journal* XXIII 2020, s. 103–105.

Zróżnicowane podejście użytkownicy robo-doradców wykazali w rodzaju wybranej strategii inwestycyjnej. 50,0% badanych osób postawiła na agresywną strategię inwestycyjną, ponad 42,0% respondentów wykazała większą awersję do ryzyka i opowiedziało się za zrównoważonym podejściem. Pozostałe osoby stanowiły grupę z największą awersją do ryzyka i wybierały konserwatywną strategię⁷⁰³.

Osoby biorące udział w badaniu, jako inwestorzy indywidualni, operowali niskimi kwotami i średnia kwota zainwestowanego kapitału wyniosła 6 975 zł, natomiast przedział kwotowy aktywów inwestowanych przy wykorzystaniu robo-doradców wyniósł 100 – 15 000 zł. Wśród ankietowanych najpopularniejsze były inwestycje nieprzekraczające 500 zł, które zadeklarowało ok. 28,0% badanych⁷⁰⁴. Powyższe dane potwierdzają, że indywidualni inwestorzy, alokują niewielkie kwoty i może być to wynikiem niepewności co do nowych rodzajów inwestycji.

Dla porównania zgodnie z Ogólnopolskim Badaniem Polskich Inwestorów przeprowadzony wśród członków Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych. Portfel inwestora indywidualnego, inwestującego samodzielnie w 2021 r. rzadko, kiedy jest mniejszy niż 10 tys. zł (8,8% odpowiedzi). Dominującą grupę stanowiły portfele znajdujące się w przedziale od 100 do 500 tys. zł (28,6%). Wśród osób alokujących swój kapitał samodzielnie w 52,2% przypadków dokonywali inwestycji długoterminowych, trwających ponad rok⁷⁰⁵. Przedstawione dane wskazują, że profil inwestora dokonującego alokacji aktywów samodzielnie jest zupełnie odmienny niż profil inwestora korzystającego z robo-doradztwa. Można przypuszczać, że inwestorzy samodzielni, mają większe zaufanie wobec tradycyjnego modelu inwestowania i alokują większe kwoty w dłuższym terminie, w porównaniu do inwestorów używających robo-doradców. Pokazuje to, że w przypadku wzrostu zaufania do innowacyjnych sposobów inwestowania, rynek robo-doradców oraz wielkość i charakter kapitału, który może do tego sektora napłynąć posiada znaczący potencjał wzrostu. Oczywiście przekonanie się inwestorów do takich rozwiązań może być procesem długotrwałym, jednak historycznie większość innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza w zakresie finansów, początkowo wiąże się z dużym sceptycyzmem i potrzeba wielu lat, aby to zaufanie zdobyć. Niewątpliwie wielość oszustw dokonywanych przez podmioty kojarzone z obszarem FinTech oraz regularne kampanie informacyjne nawołujące do sceptycyzmu w stosunku do propozycji inwestycyjnych reklamowanych w Internecie i social mediach, może istotnie spowalniać proces popularyzacji inwestycyjnych przedsiębiorstw typu FinTech. Jednak w długim okresie, pozwoli zwiększyć świadomość potencjalnych inwestorów, może zwiększyć transparentność i standardy rynkowe, co pozwoli zwiększyć dynamikę wzrostu inwestycji dokonywanych przez robo-doradców w Polsce.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na wizerunek polskiego rynku robo-doradztwa na tle państw Europy Wschodniej (Armenia, Azerbejdżan, Białoruś,

⁷⁰³ A. Warchlewska, K. Waliszewski: *Who uses Robo-Advisors? The Polish Case*, European Research Studies Journal XXIII 2020, s. 103–105.

⁷⁰⁴ j.w.

⁷⁰⁵ Wyniki Ogólnopolskiego Badania Inwestorów 2021, <https://www.sii.org.pl/static/img/014446/obi2021.pdf>, dostęp: 22.02.2022.

Bułgaria, Gruzja, Mołdawia, Rumunia, Rosja oraz Ukraina). Według danych na 2020 rok w krajach Europy Wschodniej z robo-doradztwa korzystało blisko 116 tysięcy osób, których łączna kwota zaangażowanych kapitałów wyniosła około 788 mln USD⁷⁰⁶. Inwestor korzystający z robo-doradztwa z wymienionych państw, średnio angażował ponad 6 800 USD. Przykładowo szacuje się, że w Ukrainie jest około 25 tys. inwestorów korzystających z robo-doradztwa, przy czym łączna kwota zaangażowanych aktywów wyniosła 148 mln USD.⁷⁰⁷ W Polsce z robo-doradztwa korzystało w tym samym okresie niespełna 30 tys. inwestorów, którzy ulokowali około 184 mln USD aktywów.⁷⁰⁸ Biorąc pod uwagę fakt, że liczba ludności w Polsce oraz na Ukrainie jest zbliżona, można określić, że rynek robo-doradztwa w Polsce jest bardziej rozwinięty niż w sąsiadującej Ukrainie. Również na tle całej Europy Wschodniej polskie robo-doradztwo jest bardziej rozwinięte, ponieważ w samej Polsce jest więcej zaangażowanych inwestorów, niż w każdym z wymienionych państw z osobna. Niewątpliwie fakt ten spowodowany jest najwyższym poziomem rozwoju gospodarczego Polski na tle innych krajów z analizowanej grupy.

W porównaniu do innych metod inwestowania dostępnych w Polsce, robo-doradztwo wciąż jest mało popularną metodą. Z zaprezentowanych danych wynika, że osoby inwestujące przy wsparciu robo-doradcy są zadowolone z tej formy inwestycji. Niski poziom zaangażowanych środków oraz krótki termin inwestycji, może świadczyć, że osoby biorące udział w badaniu, charakteryzowały się niskim poziomem zaufania do robo-doradców i traktowały je jako ciekawostkę, którą chcą wypróbować, aniżeli realną inwestycję kapitałową. Jednak porównując Polskę do innych krajów Europy Wschodniej, robo-doradztwo jest dla Polaków zdecydowanie bardziej atrakcyjne. Rozwój robo-doradztwa w Polsce może sprawić, że więcej osób będzie dokonywało inwestycji, ze względu na łatwy i szybki sposób alokacji środków, nie wymagający przeprowadzania zaawansowanych analiz, chociażby jak w przypadku inwestowania indywidualnie w akcje. Dzięki robo-doradztwu inwestowanie może stać się bardziej dostępne, nawet dla osób nie posiadających wiedzy z zakresu finansów.

Podsumowanie

W opracowaniu zaprezentowano charakterystykę polskiego rynku FinTech, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania bankowych aplikacji mobilnych oraz robo-doradców. Pokazane analizy wykazały wzrost wykorzystania aplikacji mobilnych przez klientów banków, do zarządzania swoim budżetem domowym oraz dokonywania inwestycji. Następnym istotnym punktem tej pracy było przedsta-

⁷⁰⁶ A. Warchlewska, K. Waliszewski: *Selected countries of Eastern and Central Europe in the face of challenges of modern financial technologies (on the example of Robo-Advice)*, Przegląd Wschodnioeuropejski, 12(2), 153–165, 2021, s. 158.

⁷⁰⁷ j.w.

⁷⁰⁸ K. Waliszewski: *Robo-doradztwo jako przykład fin-techu —problem regulacji i funkcjonowania*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego, nr 7/2020, s.18.

wienie danych na temat wykorzystania robo-doradztwa, jako nowego sposobu na inwestowanie.

Rozwijający się rynek FinTech w Polsce stwarza wiele nowych szans na zarządzanie finansami oraz inwestowanie. Biorąc pod uwagę fakt, że częstym wyborem inwestycyjnym Polaków są lokaty, dalszy wzrost wykorzystania aplikacji w tym celu, wydaje się zasadny. Wzrost liczby użytkowników aplikacji mobilnych banków spowodowany jest łatwiejszym dostępem do technologii oraz zwiększeniem świadomości Polaków na temat finansów. Użytkownicy aplikacji, chcą mieć większą kontrolę nad swoimi finansami oraz móc wygodnie dokonywać inwestycji, co może zwiększać ich świadomość finansową i chęć do rozpoczęcia inwestycji w młodym wieku. W długim terminie może to spowodować poprawę sytuacji materialnej Polaków, zwłaszcza w kontekście systemowych problemów zabezpieczeń emerytalnych w Polsce. Korzystanie z usług mobilnych banków może przyczynić się do wzrostu poziomu wiedzy Polaków w zakresie finansów, ten fakt z kolei może przyczynić do wzrostu zamożności Polaków oraz mniejszej ilości oszustw finansowych.

Wraz z rosnącym polskim rynkiem FinTech, można spodziewać się pojawiania nowych alternatywnych metod inwestowania. Tradycyjne sposoby prawdopodobnie będą wypierane przez nowe metody np.: robo-doradztwo. Z roku na rok ta forma inwestowania staje się coraz bardziej popularna wśród Polaków, lecz nawet osoby inwestujące nie mają pełnego zaufania do sztucznej inteligencji, co powoduje, że za pośrednictwem tego kanału inwestowane są znacznie mniejsze środki w porównaniu do bardziej tradycyjnych metod. Można spodziewać się jednak, że jest to swego rodzaju efekt nowości, który zaniknie wraz z czasem i pojawianiem się większej liczby zaufanych podmiotów z tej branży. Wzrost wykorzystania robo-doradztwa może wynikać z ogólnego zainteresowania nowymi technologiami oraz chęcią inwestowania w sposób pasywny bez konieczności posiadania szerokiej wiedzy rynkowej. Polski rynek robo-doradztwa jest zdecydowanie bardziej rozwinięty niż w krajach Europy Wschodniej, co stanowi dobry prognostyk dla przyszłości tego rynku, a jego wielkość jednocześnie pokazuje, że potencjał rozwoju jest jeszcze duży. Rozwój robo-doradztwa może przyczynić się, do popularyzacji inwestowania wśród Polaków, co niewątpliwie będzie zjawiskiem korzystnym dla polskiej gospodarki, gdyż inwestowanie na rynku kapitałowym wśród Polaków nie jest popularne.

Rozdział 26

Michał Nowakowski

OD OTWARTEJ BANKOWOŚCI DO OTWARTYCH FINANSÓW – OGRANICZENIA OTWARTEJ BANKOWOŚCI Z PERSPEKTYWY PRAWNO-REGULACYJNEJ

Sektor finansowy od wielu lat przechodzi istotne przeobrażenia, zarówno w sferze stricte prawno-regulacyjnej (w tym ostrożnościowej), jak i cyfrowej. Wydarzenia ostatnich lata, w tym w szczególności pandemia SARS-CoV-2 wpłynęły w istotny sposób na dynamikę transformacji produktów i usług finansowych, jak również same instytucje finansowe⁷⁰⁹, np. w sferze cyfryzacji⁷¹⁰. Klienci stają się bardziej wymagający zarówno w zakresie kanałów dystrybucji produktów i usług⁷¹¹, ale także samej ich konstrukcji⁷¹², oczekując większej personalizacji, niskich kosztów oraz łatwości dostępu (*frictionless*) i znaczenie lepszych doświadczeń, tzw. *user experience*⁷¹³. Stawia to przed instytucjami finansowym wiele wyzwań o charakterze biznesowym, prawno-regulacyjnym oraz operacyjnym. Oczekiwania stawiane przez klientów wymagają bowiem dokonywania zmian w modelach biznesowych, poszukiwania nowych rozwiązań i kanałów dystrybucji, jak również równoważenia ryzyk.

Szczególnie interesująca w kontekście usług finansowych jest tzw. zaawansowana analityka danych oraz Big Data⁷¹⁴, często traktowana na równi z szeroko

⁷⁰⁹ IFC, *The Early Impact of COVID-19 on financial institutions. Insights from a survey of IFC financial institution clients*, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/587d57c6-74dd-4efb-90cc-5dec218fd00e/COVID-19+Impact+on+FI+Survey+2020+-+5-11-2021_FINAL+REVIEW.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nBz3kgr; dostęp: 8.01.2022 r.

⁷¹⁰ E. Feyen, J. Frost, L. Gambacorta, H. Natarajan, M. Saal, *Fintech and the digital transformation of financial services: implications for market structure and public policy*, BIS Papers No 117, July 2021, s. 46.

⁷¹¹ EBA, *Report on the use of digital platforms in the EU banking and payments sector*, EBA/REP/2021/26, September 2021, s. 8.

⁷¹² Ł. Gębski, *The Impact of the Crisis Triggered by the COVID-19 Pandemic and the Actions of Regulators on the Consumer Finance Market in Poland and Other European Union Countries*, *Risks* 9: 102, s. 2, <https://www.mdpi.com/2227-9091/9/6/102/pdf>; dostęp: 8.01.2022 r.

⁷¹³ C.M. Barbu, D.L. Florea, D. -C. Dabija, M.C.R. Barbu, *Customer Experience in Fintech*, *J. Theor. Appl. Electron. Commer. Res.* 2021, 16, 1415–1433, <https://www.mdpi.com/0718-1876/16/5/80/pdf>; dostęp: 8.01.2022 r. Tutaj tzw. doświadczenie użytkownika jest definiowane jako konstrukt psychologiczny, który zawiera subiektywną reakcję klienta na interakcję z firmą, jej markami, usługami i/lub produktami.

⁷¹⁴ EBA, *Report on Big Data and Advanced Analytics*, EBA/REP/2020/01, January 2020, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Final%20Report%20on%20Big%20Data%20and%20Advanced%20Analytics.pdf; dostęp: 8.01.2022 r.

rozumianą sztuczną inteligencją⁷¹⁵, która w sposób istotny zwiększa możliwości indywidualizacji produktów i usług finansowych w oparciu o dane, biometrię behawioralną⁷¹⁶. Połączenie tych elementów może mieć istotne znaczenie dla klientów, jak i samych instytucji, choć wymaga to uwzględnienia szeregu aspektów dotyczących samych danych, w tym przede wszystkim możliwości ich pozyskiwania oraz przetwarzania.

Pewną próbą uwolnienia danych finansowych, które mogą posłużyć do tworzenia bardziej spersonalizowanych jest otwarta bankowość⁷¹⁷, której ramy prawne w Unii Europejskiej wyznacza dyrektywa PSD2⁷¹⁸ oraz Rozporządzenie 2018/389⁷¹⁹, choć należy jednocześnie zaznaczyć, że nie jest to zarazem pierwszy przejaw wykorzystania danych z rachunków płatniczych przez tzw. podmioty trzecie (*Third-Party Providers* – TPP)⁷²⁰. Przepisy obu aktów prawnych, jak również liczne akty o miękim charakterze (o czym w dalszej części opracowania), stanowią od 14 września 2019 r. podstawę realizacji koncepcji otwartej bankowości opartej o obowiązek udostępniania poprzez tzw. interfejsy dostępne (*Application Programming Interfaces* – API) wybranych danych finansowych przez podmioty do tego zobowiązane (m.in. banki). Dane te mogą być – za zgodą użytkownika – wykorzystywane m.in. do realizacji usługi dostępu do informacji o rachunku płatniczym.

Choć założenia otwartej bankowości były i są słuszne, to jednak przepisy⁷²¹ oraz koncepcja realizacji okazały się na tyle niedopracowane i nieprzemyślane (choć to nie jedyny powód ograniczonego rozwoju), że dzisiaj trudno mówić

⁷¹⁵ Więcej na ten temat w: M. Nowakowski, K. Waliszewski, *Sztuczna inteligencja i algorytmy w służbie finansów osobistych. Perspektywa prawno-ekonomiczna*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego, 08/2021.

⁷¹⁶ L. Banga, S. Pillai, *Impact of Behavioural Biometrics on Mobile Banking System*, Series r. 1964, 062109, 2021, s. 2–3.

⁷¹⁷ Próbę zdefiniowania otwartej bankowości podejmują m.in. P. Laplante oraz N. Kshetri, którzy proponują, aby traktować ją jako specjalny rodzaj finansowego ekosystemu, który umożliwia podmiotom trzecim z obszaru usług finansowych otwarty dostęp do bankowości detalicznej, transakcji oraz innych danych finansowych pochodzących od banków i niebankowych instytucji finansowych, które są udostępniane poprzez interfejsy dostępne. P. Laplante, N. Kshetri, *Open Banking: Definition and Description*, Computing's Economics, October 2021, s. 123.

⁷¹⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywę 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE, Dz. Urz. UE z 2015 r., L-337/35.

⁷¹⁹ Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2018/389 z dnia 27 listopada 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących silnego uwierzytelniania klienta i wspólnych i bezpiecznych otwartych standardów komunikacji, Dz. Urz. UE z 2018 r., L-69/23.

⁷²⁰ Mowa tutaj o metodzie tzw. *screen scrapingu*, o którym mowa chociażby w piśmie Komisji Nadzoru Finansowego skierowanym do Sejmu w 2015 r., <https://orka2.sejm.gov.pl/INT7.nsf/klucz/088552EF/%24FILE/i33434-01.pdf>; dostęp: 9.01.2022 r.

⁷²¹ Dotyczy to nie tylko samych przepisów odnoszących się do usług płatniczych, ale także tych które dotyczą sfery ochrony prywatności i danych osobowych. EDPB, *Guidelines 06/*

o prawdziwej rewolucji w zakresie wykorzystania danych finansowych, chociażby na potrzeby finansów osobistych (i to niezależnie od rosnącej liczby podmiotów FinTech⁷²²). Wydaje się, że jest to niejako konsekwencja braku „efektu zachęty”⁷²³ po stronie instytucji obowiązanych do udostępniania danych, jak również pewnej nierównowagi obowiązków i odpowiedzialności po stronie poszczególnych „aktorów” realizujących usługi w ramach otwartej bankowości.

Pewne mankamenty otwartej bankowości zostały dostrzeżone także przez Komisję Europejską, która w 2020 r. wskazała w dokumencie w sprawie strategii dla UE w zakresie finansów cyfrowych⁷²⁴ na potrzebę stworzenia ram w zakresie otwartych finansów. Zgodnie z założeniami Komisji do połowy 2022 r. ma zostać złożony wniosek ustawodawczy, zaś do 2024 r. UE powinna już dysponować odpowiednimi rozwiązaniami w tym zakresie. Warto zwrócić tutaj uwagę, że przez 3 lata nie udało się uzyskać satysfakcjonującego poziomu efektywności interfejsów dostępowych, które umożliwiają swobodne realizowanie usług przez TPP⁷²⁵. To oczywiście nie jedyna przeszkoda, bowiem niewątpliwie znaczenie ma tutaj także swoista niechęć klientów banków do dzielenia się informacjami z TPP, o czym szerzej w dalszej części opracowania.

Niewątpliwie jednak otwarta bankowość stanowi kamień milowy dla rozwoju innowacyjnych rozwiązań z obszaru finansów, choć wyzwań, m.in. prawno-regulacyjnych, w tym kontekście jest jeszcze wiele. Próbą dokonania prawdziwej rewolucji w sferze finansowej jest wspomniana już koncepcja otwartych finansów, która w połączeniu przykładowo z rozwojem platform cyfrowych⁷²⁶, może otworzyć drogę do bardziej spersonalizowanych finansów, co jest wskazywane często jak główny trend w sektorze finansowym⁷²⁷. Otwarte finanse mają na celu stwo-

2020 on the interplay of the Second Payment Services Directive and the GDPR, 15 grudnia 2020 r.

⁷²² M. Polasik, A. Huterska, R. Iftikhar, S. Mikula, *The impact of PSD2 on the functioning of the retail payment market*, Journal of Economic Behaviour and Organization, No. 178, 2020, <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0167268120302328?token=289F3DE95E05DB7DE2A641346AA7E74B7C5779969D2BD45E8BD9EE6D4D-B80CE4CF99C5E40041EDD55EAFE2579083868F&originRegion=eu-west-1&originCreation=20220114090625>; dostęp: 14.01.2022 r.

⁷²³ Podobnie K. O’Leary, T. Nagle, P. O’Really (et.al.), *The Sustainable Value of Open Banking: Insights from an Open Data Lens*, Proceedings of the 54th Hawaii International Conference on System Sciences, 2021, s. 5898.

⁷²⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0591&form=EN>; dostęp: 9.01.2022 r.

⁷²⁵ EBA, *Opinion of the European Banking Authority on supervisory actions to ensure the removal of obstacles to account access under PSD2*, EBA/Op/2021/02, 18 February 2021, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Opinions/2021/963372/Opinion%20on%20supervisory%20actions%20for%20removal%20of%20obstacles%20to%20account%20access%20under%20PSD2.pdf; dostęp: 14.01.2022 r.

⁷²⁶ P. Sironi, *Banks and Fintechs, Banks and Fintech on Platform Economies. Contextual and Conscious Banking*, Wiley 2022.

⁷²⁷ Deloitte, *The future of retail banking. The hyper-personalisation imperative*, November 2020.

zenie warunków do pozyskiwania, przetwarzania i dostarczania produktów i usług finansowych o bardziej zindywidualizowanym i kompleksowym charakterze.

Celem niniejszego rozdziału jest wskazanie na pewne słabe punkty prawno-regulacyjne w zakresie otwartej bankowości, jak również zaproponowanie możliwych kierunków zmian, które mają szczególne znaczenie dla rozwoju otwartych gospodarek opartych o dane. Z tego względu aspekty historyczne dotyczące przyjęcia dyrektywy PSD2 oraz implementującej ją ustawy o usługach płatniczych zostaną ograniczone do niezbędnego minimum. Jednocześnie podkreślić należy, że niniejsze opracowanie nie dotyczy przyszłych – możliwych – wariantów rozwoju finansów cyfrowych, które mogą obejmować nie tylko rozwój otwartych finansów, ale także pewne połączenie finansów zdecentralizowanych z tradycyjnymi. Jest to zagadnienie jednak daleko wykraczające poza ramy niniejszego opracowania, choć warto zwrócić na nie uwagę również w kontekście oceny otwartej bankowości.

1. Otwarta bankowość w dyrektywie PSD2 oraz Rozporządzeniu 2018/389

Pierwsze założenia prawne zmierzające do urzeczywistnienia koncepcji otwartej bankowości zostały wyrażone w dyrektywie PSD2, która jednak ze swej istoty nie wprowadziła jeszcze takich rozwiązań pozwalających na jej implementację. Te pojawiły się dopiero wraz z uchwaleniem na podstawie art. 98 dyrektywy PSD2 i wejściem w życie Rozporządzenia 2018/389 ustanawiającego wspólne i bezpieczne otwarte standardy komunikacji niezbędne do wymiany informacji (danych) w ramach otwartej bankowości. W Polsce pewne elementy dotyczące przedmiotowego zagadnienia uwzględnione zostały w ustawie zmieniającej ustawę o usługach płatniczych⁷²⁸, choć zakres „techniczny” materii pozostał w Rozporządzeniu 2018/389 oraz miękkich regulacjach mu towarzyszących, o czym w dalszej części opracowania.

Na całokształt ram prawnych otwartej bankowości składają się zasadniczo dwa elementy:

1. Nowe usługi wprowadzone przez dyrektywę PSD2⁷²⁹, tj. usługa dostępu do informacji o rachunku płatniczym (AIS – *Account Information Service*) oraz usługa inicjowania płatności (PIS – *Payment Initiation Services*) wraz wymogami dla dostawców je świadczących oraz
2. Obowiązki po stronie dostawców usług płatniczych prowadzących rachunek (w znacznej mierze banki) w zakresie posiadania i udostępniania interfejsów dostępowych API (*Application Programming Interface*)⁷³⁰.

⁷²⁸ Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2018 r., poz. 1075.

⁷²⁹ M. Grabowski, *Legal Aspects of “White-Label” Banking in the European, Polish and German Law*, *Journal of Risk and Financial Management* 14: 280, s. 7.

⁷³⁰ Tematyce wykorzystania tzw. API w bankowości poświęcony jest m.in. raport Banku Rozrachunków Międzynarodowych. BIS, *Report on open banking and application*

Połączenie tych elementów składa się niejako na możliwość zrealizowania koncepcji otwartej bankowości, przy zastrzeżeniu zgody użytkownika, którego dane lub środki dotyczy realizacja konkretnej usługi. W pewnym uproszczeniu można więc stwierdzić, że otwarta bankowość w rozumieniu pakietu PSD2 to realizacja niektórych usług finansowych w układzie użytkownik–dostawca zewnętrzny–podmiot „posiadające” dane finansowe użytkownika. Poprzez zastosowanie konkretnych narzędzi prawnych stało się możliwe dokonywanie wymiany wrażliwych danych oraz inicjowania płatności za pośrednictwem podmiotów, które dotychczas mogły polegać na konstrukcjach prawnych, które mogły budzić wątpliwości, jak np. wspomniane już screen–scraping.

Założenia prawne w tym zakresie zostały określone w art. 30–36 Rozporządzenia 2018/389 oraz (zasadniczo⁷³¹) w dziale IIIB ustawy o usługach płatniczych. W szczególności art. 30 ust. 1 wskazuje, że dostawcy usług płatniczych prowadzący rachunek, którzy oferują płatnikowi rachunek płatniczych dostępny za pośrednictwem internetu, posiadają co najmniej jeden interfejs spełniający każdy z wymogów⁷³²:

1. Dostawcy usługi AIS, dostawcy usługi PIS oraz dostawcy wydający instrumenty płatnicze oparte na karcie są w stanie zidentyfikować się wobec dostawcy prowadzącego rachunek.
2. Dostawcy usługi AI są w stanie bezpiecznie komunikować się w celu wystąpienia o informacje i uzyskania informacji na temat jednego wyznaczonego rachunku płatniczego lub większej ich liczby i powiązanych transakcji płatniczych.
3. Dostawcy usługi PIS są w stanie bezpiecznie komunikować się w celu zainicjowania zlecenia płatniczego z rachunku płatniczego płatnika i uzyskania wszystkich informacji dotyczących zainicjowania transakcji płatniczej oraz wszystkich informacji dotyczących realizacji transakcji płatniczej, do których dostęp mają dostawcy prowadzący rachunek.

Oczywiście wymogi te mają charakter podstawowy, natomiast w dalszych przepisach znajdują się bardziej szczegółowe wymogi dotyczące m.in. obowiązku udostępniania dokumentacji technicznej czy wymogów dla tzw. specjalnych interfejsów dostępowych. Przepisy Rozporządzenia 2018/389 wymagają także „specjalnego” procesu identyfikacji TPP z użyciem certyfikatów wydawanych na podstawie Rozporządzenia 910/2014⁷³³, które zawierają m.in. informacje doty-

programming interfaces November 2019, <https://www.bis.org/bcbps/publ/d486.pdf>: dostęp: 24.01.2022 r.

⁷³¹ W praktyce wiele przepisów jest zlokalizowanych w całej ustawie, w szczególności w odniesieniu do odpowiedzialności podmiotów za właściwą realizację konkretnych usług.

⁷³² Od strony technicznej funkcjonowanie otwartej bankowości w ramach pakietu PSD2 dobrze opisują T. Wich, D. Nemmert, D. Huhne, *Towards secure and standard-compliant implementations of the PSD2 Directive* (w:) L. Fritsch et al. (red.), *Open Identity Summit 2017, Lecture Notes in Informatics (LNI)*, Gesellschaft für Informatik, Bonn 2017.

⁷³³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do

czące posiadania statusu podmiotu nadzorowanego oraz zakresu świadczonych usług. Takie rozwiązanie, przynajmniej w pewnym zakresie, ma zapewnić, że realizacja usługi AIS oraz PIS odbywać się będzie jedynie za pośrednictwem upoważnionych do tego podmiotów. W praktyce jednak rozwiązanie to okazuje się nie do końca skuteczne, o czym w dalszej części rozdziału.

Istotne jest również podkreślenie, że cała komunikacja (wymiana danych) w ramach realizacji powyższych usług powinna odbywać się z zastosowaniem odpowiednich rozwiązań w zakresie bezpieczeństwa, m.in. z użyciem szyfrowania danych czy zabezpieczeń fizycznych, np. związanych z nieuprawnionym dostępem do indywidualnych danych uwierzytelniających. Określone zasady obowiązują także w odniesieniu do zakresu przekazywanych danych oraz stosowania środków awaryjnych, które mogą znaleźć zastosowanie w przypadku utraty funkcjonalności specjalnych interfejsów dostępowych.

Jednocześnie, wspomniane już przepisy art. 59q–59t ustawy o usługach płatniczych wprowadzają szczególne obowiązki po stronie podmiotów uczestniczących w realizacji tych usług⁷³⁴. Obowiązki te mają bardzo zróżnicowany charakter i odnoszą się przykładowo do konieczności zapewnienia bezpieczeństwa danych czy ograniczeń w zakresie pozyskiwania danych o charakterze szczególnie wrażliwym. Katalog ten jest oczywiście znacznie szerszy, ale ograniczony ramy opracowania nie pozwalają na przybliżenie wszystkich aspektów dotyczących tego zagadnienia.

Całokształt rozwiązań prawnych i regulacyjnych, w tym licznych wyjaśnień Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego⁷³⁵ oraz Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, składa się na praktyczne ramy rozwoju otwartej bankowości, której mankamenty zostaną przedstawione w kolejnym rozdziale.

2. Mankamenty otwartej bankowości z perspektywy prawno-regulacyjnej

Nadzieje związane z otwartą bankowością były znaczne, choć już po uchwaleniu dyrektywy PSD2 pojawiały się głosy o pewnych niejasnych jej aspektach, chociażby w odniesieniu do podziału odpowiedzialności pomiędzy poszczególne podmioty uczestniczące w realizacji usługi⁷³⁶, ale także standaryzacji interfejsów dostępo-

transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym oraz uchylające dyrektywę 1999/93/WE, Dz. Urz. UE L-257/73.

⁷³⁴ Na konsekwencje wejścia w życie pakietu PSD2 w kontekście bezpieczeństwa danych klientów zwracają uwagę m.in. M. Hałasik-Kozajda, M. Olbryś, *Skutki implementacji dyrektywy o usługach płatniczych (PSD2)*, Bank i Kredyt 52(3), 2021, s. 292.

⁷³⁵ Przykładowo <https://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/payment-services-and-electronic-money/eba-working-group-on-apis-under-psd2> : dostęp: 26.01.2022 r.

⁷³⁶ P. Valcke, N. Vandezande, N. van de Velde, *The Evolution of Third Party Payment Providers and Cryptocurrencies under the EU's Upcoming PSD2 and AML4*, SWIFT Institute Working Paper No. 2015-001, 23 September 2015, s. 70.

wych (w szczególności na poziomie unijnym) czy edukacji odbiorców rozwiązań opartych o otwartą bankowość⁷³⁷. P.T.J. Wolters oraz B.P.F. Jacobs wskazują nawet, że Rozporządzenie 2018/389 nieadekwatnie chroni dane użytkowników, a nawet może generować określone ryzyka w zakresie bezpieczeństwa⁷³⁸, co w połączeniu z „nieszczelnymi” przepisami w zakresie odpowiedzialności (zarówno odszkodowawczej, jak i regulacyjnej), stawia pod znakiem zapytania poprawność implementacji pakietu PSD2.

Nie są to jednak jedyne mankamenty pakietu dla otwartej bankowości. Jednym z kluczowych zarzutów, jakie można postawić prawodawcy unijnemu przy wprowadzaniu pakietu PSD2 jest brak uwzględnienia zachęt dla instytucji zobowiązanych do otwierania swoich interfejsów dostępowych, które to zachęty mogłyby przyczynić się do zwiększenia zaangażowania i zainteresowania banków tworzeniem takich modeli, które wykraczałyby poza niezbędne minimum, a nawet doprowadziły do tworzenia swoistych bankowych platform (*bank marketplace*)⁷³⁹. Z drugiej strony nie wprowadzono także rozwiązań, które wpłynęłyby na zwiększenie zaufania potencjalnych klientów TPP, co mogłoby istotnie wpłynąć na rozwój szeroko rozumianej otwartej bankowości. Tworzenie takich zachęt na poziomie aktu legislacyjnego nie jest oczywiście zadaniem łatwym, ale nie niemożliwym.

2.1. Odpowiedzialność dostawców usług

Głównym powodem (abstrahując oczywiście od aspektów konkurencji⁷⁴⁰), dla którego banki niechętnie podchodzą do kwestii otwartego dostępu do danych są kwestie związane z ich odpowiedzialnością za ewentualne naruszenia w tym obszarze. Przykładowo, przepisy ustawy o usługach płatniczych wskazują, jakie obowiązki ciążyą na dostawcy świadczącym usługę AIS, m.in. w zakresie wykorzystywania danych wyłącznie do celu realizacji usługi. Jednocześnie, w przypadku naruszenia tego obowiązku przepisy nie wskazują specyficznych rozwiązań prawnych co do odpowiedzialności. Innymi słowy, podmiot będzie mógł podlegać odpowiedzialności za naruszenia regulacyjne w trybie przewidzianym dla nadzoru KNF, odpowiedzialności za dane osobowe⁷⁴¹ (na zasadach wyznaczanych przez

⁷³⁷ M. Petrovic, *PSD2 Influence on Digital Banking Transformation – Banks’ Perspective*, Journal of Process Management – New Technologies, International Vol. 8, No. 4, 2020, s. 3.

⁷³⁸ P.T.J. Wolters oraz B.P.F. Jacobs, *The security of access to accounts under the PSD2*, Computer Law & Security Review (35), 2019, s. 41.

⁷³⁹ P.-J. van de Venn, *‘Mobile First’ will become ‘API First’ – PSD2: Changing banking as we know it*, Journal of Digital Banking, Vol. 2, 2 2017, s. 172.

⁷⁴⁰ E. Jagodzińska-Komar, J. Grzywacz, *Rola interfejsu API w modelu otwartej bankowości*, Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy 172, 2019, s. 48.

⁷⁴¹ Jest to odrębne zagadnienie, które zostało opisane m.in. przez Europejską Radę Ochrony Danych. EDPB, Wytyczne 6/2020 w sprawie wzajemnych zależności między dyrektywą PSD2 a RODO, przyjęte 15 grudnia 2020 r., https://edpb.europa.eu/system/files/2021-06/edpb_guidelines_202006_psd2_afterpublicconsultation_pl.pdf : dostęp: 28.01.2022 r.

Rozporządzenie 2016/679⁷⁴²) oraz potencjalnej odpowiedzialności cywilnej – na zasadach ogólnych. Brak przepisów specyficznie odnoszących się do kwestii odpowiedzialności za dane pozyskiwane w ramach tej usługi, co wydaje się dość istotnym brakiem, zważywszy na rolę tych podmiotów oraz wartość przetwarzanych danych.

W przypadku usługi inicjowania płatności sytuacja kształtuje się nieco inaczej. Art. 46 ust. 1a uUP wyraźnie wskazuje, że gdy transakcja płatnicza jest inicjowana za pośrednictwem dostawcy świadczącego usługę PIS dostawca prowadzący rachunek niezwłocznie⁷⁴³, nie później jednak niż do końca dnia roboczego następującego po dniu stwierdzenia wystąpienia nieautoryzowanej transakcji, którą został obciążony rachunek płatnika, lub po dniu otrzymania stosownego zgłoszenia, zwraca płatnikowi kwotę nieautoryzowanej transakcji płatniczej oraz, w stosownych przypadkach, przywraca obciążony rachunek płatniczy do stanu, jaki istniałby, gdyby nie miała miejsca nieautoryzowana transakcja płatnicza. Przepis art. 46 ust. 1b precyzuje, że w przypadku, gdy dostawca usługi PIS jest odpowiedzialny za dokonanie nieautoryzowanej transakcji (np. wskutek niedochowania obowiązków wynikających z ustawy), to na wniosek podmiotu, który wykonał transakcję, jest on obowiązany do rekompensaty (nie wpływa to na możliwość ustalenia dodatkowej odpowiedzialności dostawcy usługi PIS względem płatnikiem). W konsekwencji, to jednak podmiot realizujący transakcję odpowiada w pierwszej kolejności względem użytkownika nieautoryzowanej transakcji.

Powyższe przykłady wskazują na jedną istotną „wadę” pakietu PSD2 – nierównowagę praw i obowiązków podmiotów realizujących usługi PIS, AIS oraz COF (*Confirmation of Funds* – potwierdzenie dostępności środków). Dotyczy to nie tylko samej odpowiedzialności za dane czy transakcje nieautoryzowane, ale także wymogów o charakterze prawno-regulacyjnym w obszarze m.in. zarządzania ryzykiem czy bezpieczeństwa. Wiele z podmiotów, w tym dostawcy świadczący wyłącznie usługę dostępu do informacji o rachunku (jest to odrębna kategoria dostawców usług płatniczych), nie jest zobowiązanych do posiadania rozwiązań w powyższym obszarze na (takim samym) poziomie jak przykładowo banki, wobec których zastosowanie mają także liczne rekomendacje Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego⁷⁴⁴. Rodzić to może więc słuszne obawy o bezpieczeństwo danych⁷⁴⁵,

⁷⁴² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), Dz. Urz. UE z 2016 r., L-119/1.

⁷⁴³ Więcej o problematyce nieautoryzowanych transakcji (w:) Rzecznik Finansowy, *Nieautoryzowane transakcje – zasady i główne problemy*, 18 czerwca 2019 r., https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/05/Nieautoryzowane_trasnsakcje_analiza-RF_2019.pdf : dostęp: 28.01.2022 r.

⁷⁴⁴ Przykładowo Rekomendacja H dotycząca kontroli wewnętrznej w bankach czy Rekomendacja D dotycząca zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach.

⁷⁴⁵ Więcej (w:) I. Romănova, S. Grima, J. Spiteri, M. Kudinska, *The Payment Services Directive 2 and Competitiveness: The Perspective of European Fintech Companies*, European Research Studies Journal Volume XXI, Issue 2, 2018, s. 10.

choć nie zawsze są one uzasadnione. Ten stan może zmienić projektowane rozporządzenie w sprawie operacyjnej odporności cyfrowej sektora finansowego i zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1060/2009, (UE) nr 648/2012, (UE) nr 600/2014 oraz (UE) nr 909/2014⁷⁴⁶ („DORA”), które w założeniu ma ustanowić jednolite wymogi w zakresie cyfrowej odporności operacyjnej, która zyskuje na znaczeniu wraz z rozwojem kanałów cyfrowych.

Należy w tym miejscu zauważyć jednak, że dzisiejsze rozwiązania, np. wspomniani już art. 46 ust. 1a powodują, że wszelkie ewentualne roszczenia za nieudaną transakcję kierowane będą w pierwszej kolejności do banku, który w układzie wprowadzonym dla usługi PIS jest *de facto* jedynie wykonawcą transakcji zainicjowanej przez podmiot trzeci. Ponosi więc on nie tylko finansowy uszczerbek (sam proces dochodzenia rekompensaty od TPP może być procesem długotrwałym), ale także reputacyjną szkodę związaną z oszukańczym działaniem innego podmiotu. Podobnie w przypadku usługi AIS istnieje ryzyko, że pomimo niezrealizowana jednego lub wielu obowiązków przez podmiot świadczący tą usługę, w przypadku zaistnienia sytuacji utraty danych lub ich niewłaściwego wykorzystania⁷⁴⁷, roszczenie reklamacyjne klienta będzie w pierwszej kolejności kierowane do banku, który udostępnił dane, a nie samego TPP.

Pewnym zabezpieczeniem ewentualnej odpowiedzialności jest obowiązek posiadania przez podmioty świadczące usługi PIS oraz AIS odpowiedniego zabezpieczenia w formie umowy ubezpieczenia odpowiedzialności⁷⁴⁸ cywilnej lub gwarancji bankowej, gwarancji ubezpieczeniowej lub innego zabezpieczenia roszczeń użytkownika (art. 61b, art. 117a ust. 3 uUP), choć szczególnie w odniesieniu do ubezpieczenia dla dostawców świadczących wyłączeniu usługę dostępu do informacji o rachunku wyzwanie stanowi samo pozyskanie takiego zabezpieczenia.

Ograniczone ramy opracowania nie pozwalają na bardziej szczegółowe omówienie zagadnienia, jednakże w tym miejscu warto jednak zwrócić uwagę, że rozwiązanie tego delikatnego problemu jest możliwe przy zastosowaniu stosunkowo prostych rozwiązań o charakterze prawnym (choć niewątpliwie muszą one być uzupełnione o edukację społeczeństwa). W odniesieniu do dostawców usługi PIS, jak i AIS, zasadnym wydaje się przykładowo wprowadzenie obowiązków wyraźnego informowania użytkowników o ryzykach związanych z usługą, jak i odpowiedzialności w tym zakresie. O ile część z tych wymagań wynika już wprost

⁷⁴⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020PC0595&from=EN>; dostęp: 28.01.2022 r.

⁷⁴⁷ Na kluczowe znaczenie obszaru cyberbezpieczeństwa w ramach TPP wskazują m.in. A.W. Ng, B. K. B. Kwok, *Emergence of Fintech and cybersecurity in a global financial centre. Strategic approach by a regulator*, Journal of Financial Regulation and Compliance Vol. 25 No. 4, 2017, s. 426.

⁷⁴⁸ Wymogi w tym zakresie określa Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 31 lipca 2019 r. w sprawie minimalnej sumy gwarancyjnej ubezpieczenia, sumy gwarancji bankowej, sumy gwarancji ubezpieczeniowej lub wartości innego zabezpieczenia roszczeń użytkownika, o których mowa w art. 117a ust. 3 ustawy o usługach płatniczych, Dz. U. z 2019 r., poz. 1458.

z przepisów odnoszących się do obowiązków informacyjnych, w tym w zakresie zawartości umowy ramowej, to bardziej wyraźny i przejrzysty obowiązek komunikacyjny byłby tutaj zasadny. Może to oczywiście przynieść ten skutek, że użytkownicy będą mniej chętni do realizacji usług za pośrednictwem TPP, jednakże zwiększyć to może poziom bezpieczeństwa tych usług, a także wyeliminować część wyzwań stojących przed otwartą bankowością. W odniesieniu do dostawców świadczących wyłącznie usługę AIS konieczne wydaje się również wyraźne określenie zasad odpowiedzialności „za dane”, tak aby nie budziło wątpliwości co stanowi podstawę prawną takiej odpowiedzialności. Dziś wątpliwości może bowiem budzić to czy zastosowanie mają przepisy o ochronie danych osobowych czy też ustawy o usługach płatniczych, a być może oba. Nie są to oczywiście rozwiązania doskonałe, które gwarantują, że m.in. banki otworzą się bardziej na korzyści płynące z pakietu PSD2, ale większa przejrzystość z pewnością jest tutaj pożądana.

Istotnym wątkiem jest również dostępność ubezpieczeń i gwarancji, które umożliwiają prowadzenie działalności. Brak możliwości zakupu takiego produktu przez podmioty świadczące usługi PIS oraz AIS powoduje, że ich możliwości stają się ograniczone. W tym zakresie postulowanym rozwiązaniem mogłoby być stworzenie swego rodzaju funduszu ubezpieczeniowego, który nie tylko mógłby udzielać stosownych ubezpieczeń, ale także pokrywać ewentualne szkody (w skrajnych przypadkach). Z pewnością zwiększyłoby to poziom zaufania do takich dostawców, szczególnie jeżeli połączone byłoby to z obowiązkiem wyraźnego informowania o takim zabezpieczeniu.

2.2. Odmowa dostępu TPP

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię, która dotyczy bezpośrednio dostawców świadczących usługę dostępu do rachunku (najczęściej banków). Art. 41 ust. 5 uUP stanowi pewną furtkę dla takich podmiotów do odmowy⁷⁴⁹ TPP realizacji usługi AIS lub PIS. Może to jednak nastąpić jedynie z obiektywnie uzasadnionych i należyście udokumentowanych przyczyn związanych z nieuprawnionym lub nielegalnym dostępem do rachunku. W takim przypadku (bank) jest zobowiązany poinformować płatnika o odmowie i jej przyczynach w ściśle określonych terminach. Jednocześnie (bank) jest zobowiązany zgłosić do KNF zaistnienie takiego incydentu. Przepis ten rzeczywiście może stanowić podstawę do odmowy realizacji usługi, ale nie uwzględnia on samej specyfiki (technicznej) tych usług.

⁷⁴⁹ Zwrócić należy jednocześnie uwagę, że jednym z głównych wątków stanowiących źródło sporu pomiędzy bankami oraz TPP jest kwestia tzw. przeszkód w realizacji usług w ramach pakietu PSD2. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego regularnie publikuje wyjaśnienia w tym zakresie, a w połowie 2020 r. wydał nawet stosowną opinię. EBA, *Opinion of the European Banking Authority on obstacles under Article 32(3) of the RTS on SCA and CSC*, EBA/OP/2020/10, 4 June 2020.

Po pierwsze, proces realizacji usługi można sprowadzić do następujących kroków:

1. Żądanie i zgoda użytkownika na realizację usługi PIS lub AIS.
2. Przekazanie żądania użytkownika oraz identyfikacja TPP z użyciem certyfikatu eIDAS wobec systemu transakcyjnego.
3. Proces uwierzytelniania w systemie transakcyjnym.
4. Zwrot informacji lub wykonanie transakcji.

Jest to oczywiście pewne uproszczenie schematu działania tych usług. Istotne jest jednak to, że realizacja tych usług następuje, a przynajmniej powinna, praktycznie natychmiastowo (niezauważalnie dla użytkownika, co jest konsekwencją zastosowania m.in. art. 32 ust. 1 Rozporządzenia 2018/389), choć oczywiście niektóre podmioty stosują kontrowersyjne techniki ograniczania poziomu dostępności i efektywności tych interfejsów⁷⁵⁰. Ze wspomnianego już przepisu art. 41 ust. 5 wynika zaś, że odmowa dostępu może nastąpić z **obiektywnie uzasadnionych i należyście udokumentowanych przyczyn związanych z nieuprawnionym lub nielegalnym dostępem do rachunku**.

Pojawia się więc zasadnicze pytanie w jaki sposób dostawca świadczący usługę dostępu do rachunku mógłby zrealizować założenia powyższego przepisu. Wymagałoby to wdrożenia rozwiązań, które w czasie rzeczywistym i natychmiastowo pozwalają na zidentyfikowanie potencjalnie podejrzaną transakcji lub żądania. W przypadku usług świadczonych jednak przez podmioty trzecie może być to znacznie utrudnione, chociażby ze względu na brak bezpośredniej interakcji (z wyjątkiem procesu uwierzytelnienia) na etapie składania zlecenia. Problemem jest również określenie, czym są obiektywnie uzasadnione przyczyny, jak również w którym momencie powinno nastąpić ich udokumentowanie. Jest to przykład przepisów, który może stanowić istotną barierę dla rozwoju sektora innowacji finansowych w Polsce⁷⁵¹.

Jednym z przypadków, w których może nastąpić realizacja usługi w sposób nieuprawniony, jest sytuacja, w której organ nadzoru cofnął TPP stosowne zezwolenie na prowadzenie działalności, np. w charakterze krajowej instytucji płatniczej, natomiast zmiana ta nie jest jeszcze uwidocznioma w samym certyfikacie eIDAS⁷⁵²,

⁷⁵⁰ Na konieczność niezwłocznego usunięcia przeszkód w dostępie przez TPP do specjalnych interfejsów dostępowych zwraca uwagę m.in. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego. EBA, *Opinion of the European Banking Authority on supervisory actions to ensure the removal of obstacles to account access under PSD2*, EBA/Op/2021/02, 18 February 2021, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Opinions/2021/963372/Opinion%20on%20supervisory%20actions%20for%20removal%20of%20obstacles%20to%20account%20access%20under%20PSD2.pdf : dostęp: 28.01.2022 r.

⁷⁵¹ Na nieprecyzyjne i niespójne przepisy w obszarze innowacji finansowych wskazują m.in. A. Kliber, B. Będowska-Sójka, A. Rutkowska, K. Świerczyńska, *Triggers and Obstacles to the Development of the FinTech Sector in Poland*, *Risks* 9: 30, February 2021, s. 6.

⁷⁵² Jednym z istotnych wyzwań po stronie regulatorów jest aktualizacja rejestrów zezwoleń czy rejestracji podmiotów podlegających ich nadzorowi. Jeżeli nie są one aktualizowane w czasie rzeczywistym i z chwilą np. cofnięcia zezwolenia (innym aspektem jest tutaj

który stanowi podstawę identyfikacji⁷⁵³ takiego podmiotu względem np. banku. Bank może posiłkować się publicznie dostępnymi rejestrami, jak np. Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego, ale i to jest rozwiązaniem zawodnym, bowiem dane tam wskazane mogą nie odpowiadać rzeczywistości⁷⁵⁴. Jeżeli jednak bank lub inny podmiot realizujący dyspozycję TPP ma podejrzenie, że zachodzi przesłanka uzasadniająca przyjęcie, że podmiot nie jest już uprawniony do świadczenia usługi PIS lub AIS, to teoretycznie powinien mieć on możliwość do wstrzymania realizacji żądania.

Patrząc jednak przez pryzmat wspomnianego przepisu sprawa nie jest tak oczywista. Niedookreśloność pojęcia „obiektywnych przyczyn związanych z nieuprawnionym lub nielegalnym dostępem do rachunku płatniczego przez takiego dostawcę, w tym nieuprawnionym zainicjowaniem transakcji płatniczej” powoduje, że instytucja odmawiająca realizacji żądania musi być niemalże pewna swoich racji. M. Torończak słusznie wskazuje także, że „(k)atalog przyczyn umożliwiających odmowę dostępu do rachunku płatniczego jest zamknięty – obejmuje wyłącznie nieuprawniony lub nielegalny dostęp do tego rachunku, w tym nieuprawnione zainicjowanie transakcji płatniczej”⁷⁵⁵, co zawęży katalog potencjalnych sytuacji dopuszczających taką odmowę⁷⁵⁶. O tym więc czy dostawca usługi rachunku jest upoważniony do odmowy wykonania żądania decydować będzie m.in. to czy mamy do czynienia z potencjalnie nieautoryzowaną transakcją⁷⁵⁷, czy też dostępem do rachunku dokonany w sposób nieuprawniony, np. wskutek braku zgody użytkownika na pozyskanie tych danych.

Wspomniana już sytuacja posłużenia się przez TPP ważnym certyfikatem, który jednak powinien utracić swoją ważność np. na skutek cofnięcia zezwolenia przez właściwy organ, rodzi jednak poważne wątpliwości. Z punktu widzenia

ocena tego w którym momencie decyzja staje się ostateczna), to istnieje stan niezgodności treści takiego rejestru ze stanem faktycznym.

⁷⁵³ Aspekty identyfikacji TPP z użyciem tych rozwiązań zostały opisane m.in. przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego. EBA, *Opinion of the European Banking Authority on the use of eIDAS certificates under the RTS on SCA and CSC*, EBA-Op-2018-7, 10 December 2018 r.

⁷⁵⁴ Informacje znajdujące się we wspomnianym rejestrze Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego są gromadzone na bazie danych przekazywanych przez krajowe organy nadzoru, a ponadto – jak wskazują stosowne zastrzeżenia – są to dane, które nie mają „mocy prawnej”. Podmioty powinny kierować się danymi zawartymi w krajowych rejestrach. Dostęp do rejestru: <https://euclid.eba.europa.eu/register/> : dostęp: 28.01.2022 r.

⁷⁵⁵ M. Torończak, *Nakazywanie przez KNF przyznania dostępu do rachunku płatniczego*, Monitor Prawa Bankowego 2019, nr 5, s. 103–112.

⁷⁵⁶ Jest to o tyle istotne, że zgodnie z art. 41 ust. 6–7 takie przypadki podlegają kontroli ze strony KNF.

⁷⁵⁷ Ograniczone ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na przybliżenie zagadnienia nieautoryzowanych transakcji, ale należy wskazać, że budzi ono wiele wątpliwości zarówno ze strony organów (m.in. Rzecznik Finansowy), jak i samego sektora bankowego. Kwestia ta była przedmiotem wielu orzeczeń sądowych, m.in. wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 19 lipca 2018 r. (I ACa 348/17) czy wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie VI ACa 217/17.

Rozporządzenia 2018/389 oraz uUP w takiej sytuacji zasadniczo TPP działa zgodnie z przepisami, szczególnie jeżeli zgoda użytkownika została wyrażona w sposób prawidłowy. Wątpliwy jest jedynie stan faktyczny, na który bank nie ma wpływu i może (powinien) polegać na poprawnym certyfikacie eIDAS. W związku z tym pojawia się kolejne pytanie – czy jeżeli bank w jakikolwiek sposób wszedł w posiadanie dodatkowych informacji i ma podejrzenie co do stanu prawnego TPP – to czy będzie to obiektywna przyczyna? Jeżeli tak, to w jaki sposób „odpowiednie” udokumentować tą przyczynę. Wątpliwości budzi także sama kwalifikacja takiego dostępu do rachunku – czy jest ona nieuprawnionym lub nielegalnym dostępem?

Rozstrzygnięcie takich wątpliwości następuje więc w trybie weryfikacji zasadności przez KNF lub inny organ nadzoru, jednakże po stronie samego podmiotu uprawnionego do odmowy żądania budzi to stan pewnej niepewności, która w połączenie z ryzykiem odpowiedzialności cywilnej, jak i regulacyjnej, może skutkować niechęcią banków do zarówno badania legalności żądań, jak i samej odmowy, nawet w przypadku powzięcia uzasadnionych podejrzeń.

Rozwiązaniem tego stanu niepewności byłoby doprecyzowanie przepisów w tym zakresie, w tym w kontekście usprawnienie komunikacji na linii organ nadzoru – wydawca certyfikatu eIDAS dla TPP oraz wyraźne określenie obowiązku natychmiastowego przekazania informacji o cofnięciu lub zawieszeniu zezwolenia w celu unieważnienia certyfikatu. W samym art. 41 ust. 5 uUP zasadnym wydaje się wprowadzenie pewnych zmian, np. poprzez wskazanie, że taka odmowa może nastąpić w wyniku uzasadnionych podejrzeń, że żądanie TPP może naruszać prawa użytkownika lub osób trzecich, w szczególności jest nieuprawnione lub nastąpiło z naruszeniem przepisów prawa. Jednocześnie zasadne wydaje się doprecyzowanie, że udokumentowanie podejrzeń powinno nastąpić niezwłocznie po odmowie dostępu. Jednocześnie wydaje się, że korzystnym rozwiązaniem byłoby wyraźne wskazanie, że jeżeli realizacją żądania przez np. bank nastąpiła na skutek przekazania poprawnych informacji, w tym certyfikatu i zgody, to taki podmiot nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne szkody powstałe na skutek nieuprawnionego lub nielegalnego działania.

2.3. Dostęp (tylko) do rachunku płatniczego

Kolejnym wątkiem, który należy poruszyć w kontekście pakietu PSD2 jest wąski zakres danych (choć uwagę można i rozciągnąć na usługę PIS), które zgodnie z art. 59s. ust. 1 mogą być pobierane wyłącznie z rachunku płatniczego. Zgodnie z literalnym brzmieniem przepisu realizacja usługi AIS może odbywać się jedynie w odniesieniu do informacji zgromadzonych na rachunkach płatniczych. Definicja takiego rachunku została wskazana m.in. w art. 2 pkt 25) uUP zgodnie z którym za rachunek płatniczy uważamy rachunek prowadzony dla jednego lub większej liczby użytkowników służący do wykonywania transakcji płatniczych, przy czym przez taki rachunek rozumiemy także m.in. wybrane rachunki bankowe. Definicja ta nie jest do końca klarowna i wątpliwości na tym tle powstawały już wcześniej.

W jednym z wyroków Trybunał Sprawiedliwości (UE) stwierdził, że rachunek, z jakiego transakcje płatnicze nie mogą być przeprowadzane bezpośrednio, lecz do ich dokonania konieczne jest skorzystanie z rachunku pośredniego, nie może być uważany za rachunek płatniczy⁷⁵⁸. W orzeczeniu tym Trybunał odmówił takiego statusu chociażby rachunkowi oszczędnościowemu⁷⁵⁹, choć zwrócić uwagę należy, że analogiczna uwaga może być poczyniona względem np. rachunków (kart) kredytowych, w tym kredytów hipotecznych. Wprowadza to istotne ograniczenie w zakresie całokształtu stanu finansów użytkownika. Jeżeli dodatkowo spojrzymy na art. 36 ust. 1 pkt a) Rozporządzenia 2018/389, to okaże się także, że i zakres informacji z rachunków płatniczych podlega ograniczeniom.

Zgodnie z treścią tego przepisu dostawcy usług płatniczych prowadzący rachunki przekazują dostawcom świadczącym usługę dostępu do informacji o rachunku te same informacje na temat wyznaczonych rachunków płatniczych i powiązanych transakcji płatniczych, które udostępniają użytkownikowi usług płatniczych, gdy ten bezpośrednio żąda dostępu do informacji o rachunku, **pod warunkiem, że informacje te nie zawierają szczególnie chronionych danych dotyczących płatności**⁷⁶⁰. Te dane są definiowane również przez uUP (art. 2 pkt 26c), gdzie szczególnie chronione dane dotyczące płatności to dane, w tym indywidualne dane uwierzytelniające (jak login czy hasło), które mogą być wykorzystywane do dokonywania oszustw (z wyjątkiem imienia i nazwiska lub nazwy właściciela rachunku i numeru rachunku). Nie wyklucza to oczywiście możliwości pozyskania tych danych na innej podstawie, jak np. na bazie zgody udzielonej zgodnie z Rozporządzeniem 2016/679⁷⁶¹, jednakże stanowi to i tak istotne ograniczenie. Tym bardziej, że katalog tych danych jest dość szeroki i może obejmować dane potencjalnie istotne z punktu widzenia realizacji samej usługi AIS. Z drugiej strony wydaje się, że założeniem prawodawcy unijnego było tutaj zminimalizowanie ryzyka potencjalnych oszustw oraz uszczerbku dla osób trzecich, np. *silent parties* (odbiorców transakcji płatniczych), przy jednoczesnym zapewnieniu pewnej efektywności usługi dostępu do informacji o rachunku.

Niemniej jednak, postulowanym rozwiązaniem byłoby rozszerzenie tego katalogu o rachunki inne niż płatnicze lub wyraźne wskazanie, że dotyczy to także rachunków powiązanych, np. technicznych, które są funkcjonalnie związane z rachunkiem płatniczym w stosunku, do którego realizowana jest usługa. Zmiany

⁷⁵⁸ Wyrok Trybunału z dnia z dnia 4 października 2018 r., C-191/17.

⁷⁵⁹ S. McInnes, K. Berg, *Some key topics under PSD2: open banking, strong customer authentication, and the platform/commercial agent exemption*, Tijdschrift voor INTERNETRECHT Nr. 3/4 juli 2019, s. 112.

⁷⁶⁰ Również European Banking Federation, *Guidance for implementation of the revised Payment Services Directive PSD2 Guidance*, 20 December 2019, s. 27, <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2020/01/EBF-PSD2-Guidance-Final-v.120.pdf> : dostęp: 1.02.2022 r.

⁷⁶¹ Więcej w wytycznych EDPB, Wytyczne 6/2020 w sprawie wzajemnych zależności między drugą dyrektywą w sprawie usług płatniczych a RODO, https://edpb.europa.eu/our-work-tools/our-documents/guidelines/guidelines-062020-interplay-second-payment-services_pl: dostęp: 1.02.2022 r.

powinny objąć także przepisy o ochronie danych osobowych, jakkolwiek może to być uwzględnione również w projekcie nowelizującym dyrektywę PSD2. W tym kontekście zasadnym wydaje się jasne określenie wymogów względem m.in. cichych stron, których dane mogą być przetwarzane w związku z realizacją usługi AIS. Autor ma jednocześnie świadomość, że zagadnienie to wymaga znacznie szerszego ujęcia, które jest związane także z samą definicją rachunku płatniczego i brakiem jednolitych definicji pozostałych rachunków funkcjonujących w obrocie gospodarczym. Jest to jednak niezwykle istotna kwestia z punktu widzenia całego sektora finansowego.

2.4. Brak standaryzacji API oraz problemy związane z udostępnianiem interfejsów

Jednym z wyzwań, które postawił przed bankami pakiet PSD2 jest kwestia (nie) dostępności interfejsów dostępowych dla TPP. Art. 32 ust. 1 Rozporządzenia 2018/389 wskazuje, że dostawcy prowadzący rachunek, o ile wprowadzili specjalny interfejs, muszą zapewnić temu interfejsowi dostępność i efektywność – w tym w zakresie wsparcia – na poziomie tożsamym z tym dla interfejsów udostępnianych użytkownikom usług płatniczych w celu uzyskania bezpośredniego dostępu do rachunku. Podmioty zobowiązane muszą monitorować tą efektywność i zapewnić nieustannie najwyższy poziom, a także nie stwarzać przeszkód w zakresie realizacji usług AIS oraz PIS (art. 32 ust. 3).

W praktyce jednak problematyka stwarzania przeszkód stanowi swoistą oś sporu pomiędzy bankowymi dostawcami rachunków a częścią niebankowych TPP. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego poza opinią w tym przedmiocie⁷⁶², regularnie publikuje wyjaśnienia w tym zakresie⁷⁶³. Jednym z podnoszonych zarzutów jest brak zakładanego poziomu efektywności po stronie interfejsów, co powoduje, że realizacja usług dostarczanych użytkownikom przez TPP również nie jest na poziomie zapewniającym zadowolenie klientów. Z jednej strony może być to skutkiem niewłaściwego doboru zachęt (czy ich braku) do dołożenia wysokiego poziomu staranności w zakresie tych interfejsów (o czym mowa w podrozdziale 2.1), jak również obaw samych dostawców usługi prowadzenia rachunku o konkurencję i/lub bezpieczeństwo danych.

Podmioty te nie realizują także zawsze obowiązków związanych ze środkami awaryjnymi, o których mowa w art. 33 Rozporządzenia 2018/389, które mają „zastępować” specjalne interfejsy dostępowe, gdy nie działają one w sposób

⁷⁶² EBA, Opinion of the European Banking Authority on obstacles under Article 32(3) of the RTS on SCA and CSC, EBA/OP/2020/10, 4 June 2020, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Opinions/2020/884569/EBA%20Opinion%20on%20obstacles%20under%20Art.%2032%283%29%20RTS%20on%20SCA%26CSC.pdf : dostęp: 2.02.2022 r.

⁷⁶³ <https://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/payment-services-and-electronic-money/eba-working-group-on-apis-under-psd2> : dostęp: 2.02.2022 r.

poprawny. W efekcie, TPP mogą być pozbawione możliwości realizacji usługi dla swoich klientów.

Rozwiązanie tej kwestii nie jest zadaniem łatwym, bowiem same przepisy, jak i wyjaśnienia w tym zakresie, są raczej przejrzyste, a problemem jest brak właściwego ich stosowania przez zobowiązane podmioty. W takim przypadku wydaje się, że pożądanym kierunkiem zmian byłoby wprowadzenie specyficznych sankcji za brak zgodności, jak również zobowiązane organów nadzorczych do dokonywania regularnej inspekcji poziomów efektywności. Te kwestie częściowo są już adresowane na poziomie obowiązujących przepisów, bowiem zgodność z pakietem PSD2 jest przykładowo elementem Badania i Oceny Nadzorczej przeprowadzanego przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego⁷⁶⁴, a ewentualne braki mogą skutkować zastosowaniem przez Urząd narzędzi dyscyplinujących, do których KNF jest uprawniona na podstawie m.in. art. 138. Efektywność tych rozwiązań jest jednak co najmniej wątpliwa, na co wskazuje chociażby wezwania Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego do bardziej zdecydowanych działań po stronie organów nadzorczych w kontekście zapewnienia zgodności API z odpowiednimi wymogami, o czym była już mowa w niniejszym opracowaniu.

Warto tutaj jednocześnie zwrócić uwagę, że także w wymiarze transgranicznym pakiet PSD2 nie wypełnił wszystkich luk, które mogłyby przybliżyć do pełniejszej realizacji koncepcji otwartej bankowości. Bank Rozrachunków Międzynarodowych zwrócił uwagę w jednym z raportów, że w przestrzeni finansowej funkcjonuje wiele standardów API⁷⁶⁵, co powoduje, że możliwość szybkiej integracji oraz wejścia na wiele rynków jednocześnie jest znacznie ograniczona. W Polsce wypracowany został standard PolishAPI⁷⁶⁶, którego autorami jest organizacja branżowa – Związek Banków Polskich – wraz ze swoimi ekspertami. Pomimo szerszej adopcji przez sektor bankowy, nie udało się jednak w pełni wdrożyć go jednolicie, jak również w niewielkim stopniu sektor bankowy wdrożył rozwiązania wykraczające poza regulacyjne minimum.

Rozwiązaniem tej kwestii może być zobowiązanie Komisji Europejskiej oraz Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego do opracowania stosownych standardów technicznych, a następnie powszechnie obowiązującego standardu wdrożenia z jednoczesnym zobowiązaniem podmiotów do ich stosowania. Pozwoliłoby to na szybszą integrację w aspekcie transgranicznym, jak i krajowym, co może przyczynić się do rozwoju otwartej bankowości. Taki postulat należy „podtrzymać” również w kontekście otwartych finansów.

⁷⁶⁴ https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Metodyka_BION_bankow_2021_73447.pdf : dostęp: 2.02.2022 r.

⁷⁶⁵ BIS, *Report on open banking and application programming interfaces*, November 2019, <https://www.bis.org/bcbs/publ/d486.pdf> : dostęp: 2.02.2022 r.

⁷⁶⁶ <https://polishapi.org/#docs> : dostęp: 2.02.2022 r.

3. Pomiedzy otwartą bankowością a otwartymi (zdecentralizowanymi) finansami – konkluzje

Obszar finansów ulega nieustannym zmianom, które mają wpływ m.in. na włączenie finansowe⁷⁶⁷, co jest skutkiem m.in. postępującej cyfryzacji⁷⁶⁸. Rozwijają się nie tylko finanse tradycyjne, utożsamiane zazwyczaj z bankowością, ale także finanse zdecentralizowane (*decentralized finance* – DeFi)⁷⁶⁹ oparte o technologię rozproszonego rejestru (DLT) oraz łańcuch bloków (*blockchain*), które pozornie wydają się realizować odmienne cele. Rozwój technologii łańcucha bloków spowodował, że rozwinęły się alternatywne finanse w postaci tzw. kryptoaktywów, w szczególności kryptowalut, które mają zastępować prawne środki płatnicze. Jednocześnie coraz więcej dyskutuje się nad możliwością wprowadzenia tzw. CBDC (*Central Bank Digital Currency*), czyli walut cyfrowych banków centralnych⁷⁷⁰. Jednocześnie Unia Europejska, zgodnie z deklaracją zawartą we wspomnianej już *Strategii dla cyfrowych finansów*, zamierza urzeczywistnić koncepcję otwartych finansów, choć jej ostateczny kształt nie jest jeszcze przesądzony. Tematyka jakkolwiek niezwykle interesująca, pozostaje poza zakresem opracowania.

Sposób, w jaki dzisiaj wielu klientów wykorzystuje usługi i produkty finansowe różni się znacznie od tego, jak wyglądało to 20 czy nawet 10 lat temu. Powszechne wykorzystanie tzw. Internet of Things (IoT), czyli internetu rzeczy oraz rozpowszechnienie się internetu o wysokiej przepustowości, prowadzi do postępującego gromadzenia danych o człowieku, co może być wykorzystywane również w bankowości. Równie intensywnie rozwija się również obszar szeroko rozumianej sztucznej inteligencji⁷⁷¹ (czy bardziej precyzyjnie analityki danych), która ma potencjał m.in. w obszarze zarządzania finansami osobistymi⁷⁷², w tym zarządzaniu budżetem.

⁷⁶⁷ P. K. Ozili, *Impact of digital finance on financial inclusion and stability*, Borsa Istanbul Review 18–4 (2018), March 2018.

⁷⁶⁸ Więcej na temat wpływu transformacji cyfrowej na obszar finansów (w:) E. S. Prasad, *The Future of Money. How Digital Revolution Is Transforming Currencies and Finance*, Cambridge 2021.

⁷⁶⁹ J. Chen, C. Bellavitis, *Blockchain Disruption and Decentralized Finance: The Rise of Decentralized Business Models*, s. 5, https://www.researchgate.net/profile/Yan-Chen-30/publication/337111343_Blockchain_Disruption_and_Decentralized_Finance_-_The_Rise_of_Decentralized_Business_Models/links/6078884c907dcf667ba12209/Blockchain-Disruption-and-Decentralized-Finance-The-Rise-of-Decentralized-Business-Models.pdf : dostęp: 2.02.2022 r.

⁷⁷⁰ Tematyka istotnie wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Więcej na temat CBDC (w:) R. Auer, J. Frost, L. Gambacorta, C. Monnet, T. Rice, H. Song Shin, *Central bank digital currencies: motives, economic implications and the research frontier*, BIS Working Paper No 976, <https://www.bis.org/publ/work976.pdf> : dostęp: 2.02.2022 r.

⁷⁷¹ Więcej na temat definicji sztucznej inteligencji (w:) M. Nowakowski, *Ostatnie zmiany w ramach prawnych dla sztucznej inteligencji w Unii Europejskiej – krytyczna analiza*, Prawo Nowych Technologii nr 2/2021, s. 23.

⁷⁷² M. Nowakowski, K. Waliszewski, *Artificial Intelligence and Algorithms Assisting Personal Finance. A Legal and Economic Perspective*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 08/2021, s. 2–10.

Aby jednak nowe usługi finansowe mogły rozwijać się w sposób efektywny i z korzyścią dla wszystkich zainteresowanych konieczne jest stworzenie odpowiednich ram prawnych i regulacyjnych⁷⁷³, które obok edukacji klientów oraz zmian o charakterze infrastrukturalnym oraz organizacyjnym, pozwolą na swobodniejsze wykorzystywanie danych (oczywiście za zgodą użytkowników) przy zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa tych usług.

Prawdopodobnym, choć nie jedynym scenariuszem dla przyszłości otwartej bankowości jest jej ewolucja w kierunku otwartych finansów. Może to nastąpić poprzez zmianę dyrektywy PSD2, jak również wydanie zupełnie nowego aktu prawnego – być może rozporządzenia o powszechnym charakterze. Niezależnie od wyboru prawodawcy, problemy natury prawnej i regulacyjnej wskazane w niniejszym opracowaniu pozostaną aktualne i będą wymagały „rozstrzygnięcia”. Dziś nie ma już wątpliwości, że finanse będą musiały ewoluować za sprawą nie tylko zmieniającego się otoczenia i postępującej cyfryzacji, ale też „innych” oczekiwań samych klientów. Masowy produkt przestaje być atrakcyjny, a konkurencja, w tym niebankowych fintechów, skłania do równie ewolucyjnych zmian. Powoduje to, że finanse stają się bardziej spersonalizowane i odpowiadające na potrzeby klienta. Do tego potrzeba jednak czegoś więcej niż z góry narzuconych obowiązków bez „wyrównania” ich odpowiednimi zachętami o zróżnicowanym charakterze.

⁷⁷³ P. Sironi, *Banks and Fintech...*, op.cit., s. 49.

Rozdział 27

Grzegorz Sobiecki

ZDECENTRALIZOWANE FINANSE OSOBISTE

Wstęp

Głównym celem finansów osobistych jest zarządzanie majątkiem (czyli zgromadzenie majątku w odpowiedniej wysokości i skuteczne jego pomnażanie z wykorzystaniem różnych instrumentów inwestycyjnych)⁷⁷⁴. Aby umożliwić realizację tych osobistych celów powstało wiele aplikacji komputerowych, które ułatwiają samodzielne planowanie, organizowanie, kontrolowanie, monitorowanie i realizację działań finansowych oraz ocenę kondycji ekonomiczno-finansowej gospodarstwa domowego. Wiele aplikacji rozwijanych jest do dziś: Quicken⁷⁷⁵, AceMoney⁷⁷⁶, Moneydance⁷⁷⁷, Moneyspire⁷⁷⁸, GnuCash⁷⁷⁹, czy też polski program *Finanse Domowe 2*⁷⁸⁰. Istnieją także aplikacje dostępne online (z przeglądarki internetowej): You Need A Budget⁷⁸¹, Personal Capital⁷⁸², Mint⁷⁸³, Geezeo⁷⁸⁴, Buxfer⁷⁸⁵, BudgetPulse⁷⁸⁶.

Funkcjonalności wspomnianych aplikacji obejmują m.in.:

- planowanie przychodów i wydatków,
- klasyfikację wydatków,
- analizę inwestycji,
- porównywanie ofert bankowych i usług finansowych,

⁷⁷⁴ A. Barembruch: *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*. (w) *Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia* nr 50 nr 689, 2012, s. 6 (244) http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/50-2012/FRFU-50-239.pdf.

⁷⁷⁵ <https://www.quicken.com/ppc/brand>.

⁷⁷⁶ <https://www.thebalance.com/acemoney-personal-finance-software-review-1293813> – w chwili pisania rozdziału w monografii strona www była niedostępna.

⁷⁷⁷ <https://infinitekind.com/download-moneydance-personal-finance-software>.

⁷⁷⁸ <https://www.moneyspire.com/>.

⁷⁷⁹ <https://www.thebalance.com/gnucash-free-accounting-software-review-1294146>.

⁷⁸⁰ <https://www.finansedomowe2.pl/>.

⁷⁸¹ <https://www.youneedabudget.com/>.

⁷⁸² <https://www.personalcapital.com/>.

⁷⁸³ <https://mint.intuit.com/>.

⁷⁸⁴ <https://www.geezeo.com/>.

⁷⁸⁵ <https://www.buxfer.com/>.

⁷⁸⁶ <https://budgetpulse.com/>.

- bezpłatny *credit scoring*,
- integrację z kontami maklerskimi,
- kalkulatory rat kredytów i pożyczek.

Wadą aplikacji, szczególnie desktopowych, we wspieraniu zarządzania finansami osobistymi jest ich zewnętrzny charakter względem usług finansowych, które są niezbędne dla realizacji finansowych celów – realizacji przelewów, inwestowania, pożyczek. Usługi, które w istocie realizują cele finansowe są przeważnie dostarczane przez podmioty wyspecjalizowane w określonych działaniach na rzecz klientów – banki, instytucje finansowe, firmy pożyczkowe, domy maklerskie, fundusze inwestycyjne itp. Pośredniczą finansowo, a często także technologicznie w realizacji usług.

Do usług w ramach obszaru finansów osobistych można zaliczyć te, które umożliwiają zaspokajanie potrzeb finansowych gospodarstwa domowych, czyli usługi umożliwiające transfer, pożyczanie, oszczędzanie, lokowanie (inwestowanie) środków, zarządzanie majątkiem finansowym, *hedging* niektórych ryzyk, wsparcie prowadzenia rozliczeń podatkowych, ubezpieczenia (osobowe, rzeczowe), edukację finansową, planowanie i zarządzanie majątkiem osobistym, np. usługi:

- bankowe (polecenia przelewu, żądania zapłaty, kredyty, lokaty, oszczędzanie, gwarancje),
- płatności kartowych,
- płatności natychmiastowych,
- międzynarodowych przekazów pieniężnych,
- pożyczkowe i lombardowe,
- ratalne,
- kantorowe (wymiana walut),
- maklerskie (pośrednictwo w dostępie do rynku kapitałowego),
- inwestycyjne (fundusze inwestycyjne, inwestycje alternatywne, udostępnianie kapitału w pożyczkach p2p),
- ubezpieczeniowe,
- windykacyjne,
- publiczne związane z rozliczeniami podatku,
- zarządzania majątkiem,
- doradcze (inwestycyjne, podatkowe).

1. Zdecentralizowane finanse osobiste

Pojawienie się w 2008 r. koncepcji technologicznej *blockchain* i jej implementacja umożliwiło powstanie nowych modeli biznesowych, w szczególności w sektorze finansowym (krypto-finansowym)⁷⁸⁷. Nowa branża, w ramach której dostarczane

⁷⁸⁷ G. Stobiecki, *Zdecentralizowane finanse (DeFi)* (w) "Blockchain w sektorze bankowym, Raport ZBP, CPBił, grudzień 2021, https://alebanc.pl/wp-content/uploads/2021/12/Raport_Blockchain-w-sektorze-bankowym.pdf, s.11.

są usługi krypto-finansowe w zdecentralizowanym środowisku, określana jest jako „zdecentralizowane finanse” (ang. *Decentralized Finance*, DeFi). DeFi to usługi charakteryzujące się w szczególności:

- automatyzacją i autonomicznością procesów realizacji usługi oraz rozliczeń,
- decentralizacją techniczną sieci oraz decentralizacją i demokratyzacją kontroli nad realizacją usługi oraz kontroli nad jej rozwojem,
- wykorzystaniem w procesach biznesowych specyficznych cyfrowych dóbr, posiadających cechę bezwzględnej rzadkości⁷⁸⁸, rejestrowanych w sieciach *blockchain*-tokenów, które w zależności od funkcjonalności i sposobu implementacji algorytmów obsługujących generowanie, transfer, właściwości i wszystkie użyteczności, mogą realizować funkcje płatniczo-rozliczeniowe, lub stanowić nośnik różnych praw i wartości (użyteczności),
- osadzeniem w zamkniętym systemie – rozproszonym rejestrze, w szczególności *blockchain* z funkcjonalnością zdecentralizowanej wirtualnej maszyny,
- transparentnością i trwałością zapisu historii, transparentnością i otwartością procesów,
- bezpośrednią interakcją użytkownika z platformą (usługą).

W ramach DeFi łączone są w zdecentralizowanym środowisku aplikacje (programy komputerowe) dostępne z mechanizmami dostarczania usług. DeFi:

- pozwala samodzielnie i osobiście zaspokajać swoje potrzeby finansowe – dzięki odpowiednim interfejsom z wieloma usługami i bezpośrednią kontrolą nad środkami,
- dostarcza technicznych rozwiązań, które dzięki algorytmom i dygitalizacji automatyzują nawet złożone procesy biznesowe i rozliczenia.

Dzięki decentralizacji oraz osadzeniu w ekosystemie stokenizowanej wartości mogą automatyzować i decentralizować procesy finansowe, dzięki czemu operacyjne świadczenie usługi może nie wymagać bezpośredniej ingerencji człowieka.

W ramach DeFi mogą być świadczone m.in. usługi, takie jak⁷⁸⁹:

- płatności (transfer wartości, praw), usługi systemu krypto-pieniężnego (w tym tokenizacja, zarządzanie podażą krypto-zasobu, stabilizacja wartości wymiennej itp.),
- platformy obrotu cyfrowymi tokenami (zdecentralizowane giełdy, DEX),
- platformy pożyczkowo-depozytowe,
- usługi inwestycyjne (zarządzanie aktywami): oparte na „mądrości tłumu” (na udziale zewnętrznych podmiotów – tzw. wyroczni) lub na automatycznych regułach,
- staking⁷⁹⁰,

⁷⁸⁸ Jest to szczególnie istotne z ekonomicznego punktu widzenia, gdyż stanowi podstawę do kształtowania się niezerowej wartości wymiennej tych dóbr.

⁷⁸⁹ G. Sobiecki, ibidem.

⁷⁹⁰ Wspólne gromadzenie płynności w postaci kryptoaktywów na potrzeby realizacji usług infrastrukturalnych w siecach *blockchain* opartych na mechanizmie dowodu stawki (*proof-of-stake*) i dzielenie się wynagrodzeniem; mechanizm dowodu stawki polega na

- pule płynności⁷⁹¹,
- wynajem tokenów⁷⁹²,
- zakłady wzajemne⁷⁹³.

W niniejszym rozdziale autor skupia się na tych usługach, które mogą przynosić użyteczność z punktu widzenia finansów osobistych, tzn. w szczególności: umożliwiające transfer, pożyczanie, oszczędzanie, lokowanie (inwestowanie) środków, czy zarządzanie majątkiem finansowym. Zakres niniejszego tekstu obejmuje eksploracyjną analizę specyfiki i mechanizmów działania świadczonych w publicznych, co do zasady zdecentralizowanych politycznie (pod względem przynajmniej kontroli operacyjnej) usług krypto-finansowych.

Z punktu widzenia gospodarstwa domowego kluczowe są 3 grupy usług DeFi:

1. usługi i systemy płatności,
2. usługi pożyczkowe (jako źródło kapitału oraz lokata kapitału),
3. usługi inwestycyjne (jako lokata kapitału, agregator i porównywarka usług).

2. Usługi i systemy płatności

Podstawowymi usługami płatności w świecie DeFi są w systemy kryptoaktywów (tokenów), obejmujące mechanizmy ich emisji, kontroli podaży, zarządzania systemem i obsługę – w tym transfer. Kryptowaluty⁷⁹⁴ pierwszej generacji to tzw. natywne tokeny płatnicze, czyli wykorzystujące dedykowane im sieci blockchain ze zintegrowanymi mechanizmami generowania (“polityką krypto-pieniężną”), mechanizmami dystrybucji tokenów i wynagradzania dostawców usług infrastrukturalnych, a czasem także dodatkowe funkcjonalności związane np. z obsługą zdecentralizowanej organizacji zarządzającej usługą. Przykładami takich tokenów są bitcoin⁷⁹⁵ czy ether (rozwiązania zarówno w pierwszej warstwie tzn. transakcje rejestrowane w głównym łańcuchu bloków, jak i rozwiązania drugiej warstwy, np. Lightning Network, wyłączające część transakcji poza główny rejestr transakcji). Tokeny drugiej generacji, szczególnie zamienne (ang. *fun-*

tym, że prawdopodobieństwo otrzymania prawa do zatwierdzenia bloku z transakcjami (i otrzymania wynagrodzenia) jest zależne od liczby zgromadzonych (zablokowanych – stake'owanych) krypto-aktywów.

⁷⁹¹ Gromadzenie płynności w postaci kryptoaktywów na potrzeby realizacji usług DeFi wymagających płynności (zdecentralizowanych giełd, stablecoinów, platform pożyczkowych itp.).

⁷⁹² Dzięki temu możliwe jest oddzielenie użyteczności tokena (prawa głosowania) od jego posiadania i osiągania np. korzyści kapitałowych z handlu, tradingu, arbitrażu itp.

⁷⁹³ Zakłady mogą dotyczyć aktualnie kształtujących się kursów na giełdzie lub przyszłych zdarzeń.

⁷⁹⁴ Kryptowaluty to kryptoaktywa (tokeny), których podstawowa użyteczność ogranicza się do transferu wartości (funkcje monetarne) i nie umożliwia realizacji złożonych usług finansowych; kryptowaluty nie są nośnikami dodatkowych użyteczności czy uprawnień.

⁷⁹⁵ „bitcoin” pisany małą literą oznacza jednostkę kryptowaluty, „Bitcoin” pisany dużą literą oznacza ekosystem – sieć *blockchain*.

gible)⁷⁹⁶, są generowane i likwidowane (palone) zgodnie z logiką określoną w inteligentnych kontraktach⁷⁹⁷ najczęściej wg przyjętego standardu tokena (określającego realizowaną funkcjonalność).

Wszystkie tokeny listowane na giełdach kryptoaktywów i posiadające wartość wymienną mogą być stosowane do transferu wartości. Tokeny niezamienne (ang. *non-fungible tokens*, NFT) w sieciach publicznych przeważnie nie są stosowane do realizacji funkcji płatniczych, a są nośnikami indywidualnie zdefiniowanych wartości, praw czy użyteczności, czy poświadczeń (certyfikatów).

Każdy publiczny system kryptowalutowy ma swoją własną „politykę krypto-pieniężną” (czasem określaną „tokenomią”), czyli zbiór zasad, wg których kształtowana i dystrybuowana jest jego podaż. Zasady te określone są, w przeciwieństwie do głównych zasad współczesnej polityki pieniężnej, ilościowo, tzn. podaż jest kształtowana bezpośrednio, a nie pośrednio poprzez cenę rynkową. Zmiana podaży wpływa na kształtującą się na płynnych rynkach ich wartość wymienną.

Tak jak realizacja przez kryptoaktywa funkcji typowych dla pieniądza (mierzenia wartości, tezauryzacyjnej, transakcyjnej i płatniczej) jest dyskusyjna, tak systemy kryptoaktywów z powodzeniem realizują użyteczność systemów płatności⁷⁹⁸. W szczególności kryptoaktywa realizują:

- **płatności międzynarodowych** (ponadnarodowych) dzięki globalnemu charakterowi sieci blockchain i rozproszeniu geograficznemu rejestrów, które przechowują dane o stanach posiadania;
- **płatności wysokokwotowych** ze względu na brak uzależnienia kosztów transferu od transferowanej kwoty (mimo teoretycznej możliwości);
- **mikropłatności**, w niektórych sieciach, które charakteryzują się bardzo niskimi opłatami transakcyjnymi;
- **płatności natychmiastowych**, dzięki braku konieczności rozliczeń netto – we wszystkich najpopularniejszych systemach rozliczenia mają charakter rozliczeń brutto (rozliczenia i rozrachunek w tym samym momencie)⁷⁹⁹ i są realizowane w czasie bliskim rzeczywistego (od kilku minut do kilku sekund).

⁷⁹⁶ Tokeny zamienne są tożsame co do rodzaju i nominału, nie mają indywidualnego charakteru ani nie są odrębnie wyceniane, np. 1 bitcoin jest równy nominalnie innemu bitcoinowi.

⁷⁹⁷ Inteligentny kontrakt to program (skrypt) wykonywany przez zdecentralizowaną sieć maszyn w ramach określonej platformy inteligentnych kontraktów, którego kod zapisany jest trwale w rejestrze DLT (np. *blockchain*). Współdziałający zbiór inteligentnych kontraktów to zdecentralizowana aplikacja.

⁷⁹⁸ Nie należy przy tym mylić systemu płatności, który umożliwia transfer wartości, niezależnie od jednostki i środka płatniczego od funkcji transakcyjnej pieniądza, w przypadku której posiadacz środka wymiany wykorzystuje go do nieustannej wymiany na inne dobra. W pierwszym przypadku realizacja funkcji płatności może być realizowana przy chwilowej jedynie zamianie pieniądza oficjalnego na kryptowalutę, przekazaniu wartości i ponownej zamianie na pieniądź oficjalny. W drugim przypadku – założeniem jest posiadanie środka płatniczego na potrzeby płatności za różne dobra i przyjmowania wynagrodzenia. W pierwszym przypadku – wahania kursu wymiennego nie mają istotnego wpływu na realizację funkcjonalności, a w drugim przypadku generują znaczące ryzyka i niepewności kursowe, utrudniając planowanie i wycenę dóbr.

⁷⁹⁹ Pewną analogią do rozliczeń netto jest wykorzystanie rozwiązań drugiej warstwy, w ramach których rozrachunki prowadzone są poza głównym rejestrem (w łańcuchach –

Systemy te posiadają możliwość łatwej (elastycznej i niewymagającej formalności) integracji z usługami DeFi, Metaversami⁸⁰⁰ czy grami online.

Uzupełnieniem zdecentralizowanych systemów płatności są m.in. usługi bramek płatniczych mobilnych i dla stron www oraz usługi umożliwiające bezpośredni zakup kryptowalut za waluty fiat (tzw. rozwiązania on-ramp) i wykorzystanie kryptowalut do płatności za towary lub do sprzedaży za waluty fiat (tzw. rozwiązania off-ramp), np. Onramper⁸⁰¹, Moonpay⁸⁰², Simplex⁸⁰³ ⁸⁰⁴ ⁸⁰⁵, NOWPayments⁸⁰⁶, CoinGate⁸⁰⁷, CoinPayments⁸⁰⁸, BitPay⁸⁰⁹, Ramp Network⁸¹⁰.

Obecnie skorzystanie z wymienionych funkcjonalności wciąż wymaga podjęcia istotnego wysiłku i inwestycji w narzędzia i wiedzę potrzebną, by zrozumieć specyfikę tych usług, mechanizmy funkcjonowania, rynki, ryzyka. Nierzadko skorzystanie z funkcjonalności bywa utrudnione także ze względu na problem koincydencji usług.

Chcąc skorzystać z funkcji płatności obie strony muszą:

1. ustalić wspólną jednostkę kryptowaluty, w której ma nastąpić rozliczenie;
2. jedna strona powinna posiadać jednostki kryptowaluty, a druga musi być gotowa ją odebrać (posiadać odpowiedni adres);
3. muszą ustalić sieć, w ramach której ma nastąpić transfer (wartość w bitcoinach można przysyłać zarówno w sieci blockchain Bitcoina, jak i innych sieciach, np. Binance Smart Chain) oraz warstwę (czy na głównym łańcuchu czy w łańcuchu pobocznym);
4. ponieść koszty transakcyjne, które nie są stałe i nie zawsze można je przewidzieć z wyprzedzeniem.

3. Usługi pożyczkowe

Usługi pożyczkowe są jednymi z najważniejszych usług, które mogą być wykorzystane przez gospodarstwa domowe do realizacji osobistych celów finansowych. Nie wszystkie jednak usługi pożyczkowe w ekosystemie DeFi są do tego celu dostosowane.

rejestrach pobocznych), a w głównym rejestrze zapisywany jest wynik netto rozrachunków, jednak analogia nie jest pełna, jako, że rozrachunki w drugiej warstwie także są traktowane jako sfinalizowane transfery.

⁸⁰⁰ Metaverse to sieć wirtualnych światów 3D skoncentrowana na połączeniu społecznościowym.

⁸⁰¹ <https://onramper.com/>.

⁸⁰² <https://www.moonpay.com/>.

⁸⁰³ <https://www.simplex.com/>.

⁸⁰⁴ <https://fiat2crypt.to/>.

⁸⁰⁵ <https://hackernoon.com/what-is-the-best-fiat-on-ramp-for-your-crypto-appwebsite-ss1x330c>.

⁸⁰⁶ <https://nowpayments.io/>.

⁸⁰⁷ <https://coingate.com/>.

⁸⁰⁸ <https://www.coinpayments.net/>.

⁸⁰⁹ <https://bitpay.com/online-payments>.

⁸¹⁰ <https://ramp.network/>.

3.1. Pożyczki zabezpieczone

Zdecydowana większość usług pożyczkowych (lub funkcjonalności pożyczkowych w ramach usług, których istotą jest inna funkcjonalność, lub łączących różne funkcjonalności, np. MakerDAO) wymaga zabezpieczenia płynnymi środkami (w postaci kryptowalut), które często przewyższają znacząco bieżącą rynkową wartość pożyczanego kryptoaktywa. Tzw. nadzabezpieczenie (ang. *overcollateral*) może wynosić od 150% do 200% wartości pożyczanej kryptowaluty. Przykładami projektów oferujących zabezpieczone pożyczki są: Aave⁸¹¹, Compound⁸¹² czy MakerDAO⁸¹³.

Pożyczki te jednak z punktu widzenia finansów osobistych mają małą użyteczność. Są przydatne tylko dla małej grupy pożyczkobiorców – głównie traderów wykorzystujących depozyty zabezpieczające i posiadaczy kryptowalut, którzy nie chcą sprzedawać swoich pozycji. Wymóg zabezpieczenia był jednym z czynników powstrzymujących rozwój branży DeFi⁸¹⁴.

Głównymi motywacjami zadłużania się gospodarstw domowych są m.in. zaspokajanie potrzeb podstawowych, planowane inwestycje, wydatki nieprzewidziane⁸¹⁵. Okolicznością, w których motywacje te występują jest brak dostępnych środków (szczególnie płynnych), a często także środków czy zasobów, które mogłyby stanowić zabezpieczenie pożyczki.

3.2. Pożyczki niezabezpieczone

Technologia *blockchain* wraz z funkcjonalnością inteligentnych kontraktów, dzięki swojej elastyczności, umożliwiła powstanie rozwiązań, które umożliwiły udzielanie pożyczek bez zabezpieczenia (lub z częściowym zabezpieczeniem), w tym także niskokwotowych. Niezabezpieczone pożyczki zapewniają pożyczkodawcom możliwość uzyskania wyższych długoterminowych zwrotów, niż pożyczki zabezpieczone, a pożyczkobiorcom możliwość maksymalizacji efektywności kapitałowej (przede wszystkim zmniejszenie kosztu kapitału) i przeniesienie konsumpcji na bliższy czas.

Pożyczki niezabezpieczone wymagają jednak, tak jak na tradycyjnych rynkach finansowych, zbadania zdolności pożyczkowej, aby oszacować ryzyko związane z jej udzieleniem dla wierzyciela i wyliczeniem na tej podstawie oprocentowania. W zdecentralizowanym, zanonimizowanym⁸¹⁶ środowisku stanowiło to kluczowe wyzwanie, podobnie jak windykacja czy egzekucja komornicza w przypadku niespła-

⁸¹¹ <https://aave.com/>.

⁸¹² <https://defirate.com/collateralized-loan/>.

⁸¹³ <https://makerdao.com/en/>.

⁸¹⁴ <https://medium.com/coinmonks/the-current-state-of-undercollateralized-defi-lending-2021-1f84e14527b5>.

⁸¹⁵ I. Stalończyk: *Zarządzanie finansami gospodarstw domowych*. (w) *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie* Nr 18 (2015), <https://zim.pcz.pl/znwz/files/Zarz-dzanie-finansami-gospodarstw-domowych-.pdf> s. 14.

⁸¹⁶ Co do zasady użytkownicy są identyfikowani na podstawie adresu (odpowiednika numeru konta).

cenia pożyczki. Powstał jednak szereg rozwiązań tego problemu. Niżej wymienione rozwiązania obejmują pożyczki częściowo zabezpieczone innymi środkami płynnymi (kryptowalutami), niezabezpieczone żadnymi aktywami, ale także pożyczki zabezpieczone ograniczonym – warunkowym prawem rzeczowym (pożyczki pod zastaw).

Third –party Risk Assessment

Ocena ryzyk przez dodatkową stronę usługi poza pożyczkobiorcą i pożyczkodawcą (*Third-party Risk Assessment*) to rozwiązanie, w którym podmioty wyspecjalizowane w ocenie ryzyka pożyczkowego są decydentem w procesie pożyczkowym. Podmioty te, aby móc świadczyć usługi i pobierać za to wynagrodzenie (część oprocentowania) muszą udostępnić usłudze⁸¹⁷ płynność (w formie kryptoaktywów), która staje się rezerwą na wypadek niespłacania. Tworzy to strukturę zachęt, która umożliwia niepełne zabezpieczenie pożyczek. Wyzwaniem jest tu zebranie rzeczoznawców pożyczkowych (kredytowych) oraz zebranie i opracowanie danych wystarczających do oceny. W przypadku upowszechnienia się modelu regulowanych usług DeFi (*RegDeFi*) – czyli usług DeFi, które uwzględniają wszelkie procesy *compliance*, typowe dla tradycyjnych usług finansowych, realizację procesów KYC, identyfikację klientów i dostawców, itp. – źródła danych do scoringu mogą być poszerzone o dane bankowe i bazy, w których pożyczkobiorcy identyfikowani są jako indywidualne osoby czy firmy.

Głównym wyzwaniem jest w przypadku tego rozwiązania uruchomienie sieci wyspecjalizowanych podmiotów (indywidualnych lub firm) oceniających ryzyko z wystarczającą ilością danych oraz przygotowanie narzędzi do dokonywania odpowiednich ustaleń pożyczkowych.

Przykładami usług wykorzystujących to rozwiązanie są: Maple⁸¹⁸, Goldfinch⁸¹⁹, Truefi⁸²⁰, Dharma⁸²¹, Bloom⁸²².

Crypto Native Credit Scores

Drugie rozwiązanie to ocena realizowana we w pełni zdecentralizowanym i anonimowym środowisku, w którym kluczowe są dane zawarte w samych rejestrach blockchainowych (dane *on-chain*). W takim przypadku ocena może być realizowana automatycznie przez niezależne usługi, ale z ekosystemu DeFi – profilowanie z wykorzystaniem specyficznych algorytmów oceny na podstawie np.:

- danych o transferach z różnych łańcuchów,
- własnych lub zintegrowanych danych z różnych usług o spłatach historycznych pożyczek,

⁸¹⁷ Usługi DeFi mają w dużej mierze charakter automatyczny i autonomiczny oraz nie są świadczone przez sformalizowane podmioty.

⁸¹⁸ <https://www.maple.finance/>.

⁸¹⁹ <https://goldfinch.finance/>.

⁸²⁰ <https://truefi.io/>.

⁸²¹ <https://www.dharma.io/>.

⁸²² <https://bloom.co/>.

- danych o zyskach z podejmowanych inwestycji w ramach DeFi,
- danych z działalności handlowej z giełd,
- informacji o udziale w zarządzaniu projektami DeFi.

W przypadku usług RegDeFi, dane z baz *off-chain* także mogłyby być wykorzystane i dostarczane na zasadach rynkowych albo przez tzw. wyrocznie⁸²³ albo przez zweryfikowane podmioty, nawet jeśli sam algorytm oceny wiarygodności, oceny ryzyka, obliczenia oprocentowania, i samej decyzji byłby niezależny i operacyjnie automatyczny (logika biznesowa usługi realizowana *on-chain* w ramach usługi DeFi).

Zaletą tego rozwiązania jest trwałość dostępnych danych oraz użyteczność na wielu platformach. Wyzwaniem jest ilość dostępnych danych w sieci dla większości użytkowników, a jednocześnie ograniczenie możliwości przełączania portfeli czy generowanie nowych adresów przez użytkowników, jeśli jeden był wykorzystany do zaciągnięcia niespłaconej pożyczki.

Przykładami usług wykorzystujących to rozwiązanie są: LedgerScore⁸²⁴, ARCx⁸²⁵, Credmark⁸²⁶, Zoracles⁸²⁷, Easyfi⁸²⁸.

Off -chain Credit Integration

Rozwiązanie to omija wyzwania związane z obsługą klientów identyfikowanych jedynie w ramach sieci, poprzez importowanie danych kredytowych spoza łańcucha (*off-chain*), aby pomóc w szacowaniu ryzyka pożyczek niezabezpieczonych. Przewagą rozwiązania jest dostępność dużej ilości danych oraz połączenie z indywidualnymi tożsamościami. Wyzwaniem jest z kolei uzależnienie od infrastruktury tradycyjnych finansów (TradFi), konieczność uzyskania formalnego dostępu do chronionych danych oraz pozyskanie danych identyfikujących pożyczkobiorcę.

Przykładem usługi wykorzystującej to rozwiązanie jest Teller⁸²⁹.

Personal Network Bootstrap

W tym rozwiązaniu pożyczkobiorcy muszą zostać zatwierdzeni bezpośrednio przez członków grupy pożyczkodawców. Dzięki możliwości pożyczania tylko na zaproszenie, platforma rozwija się dzięki organicznym efektom sieciowym, wprowadzając element zaufania poza łańcuchem.

⁸²³ Z uwagi na techniczne ograniczenie inteligentnych kontraktów, nie mogą one pobierać danych z poza sieci, w której funkcjonują, w tym z innych łańcuchów blockchain czy danych dostępnych w Internecie. Informacji tych dostarczają inteligentnym kontraktom specjalne jednostki (aplikacje, urzędy) – tzw. wyrocznie, które inicjują komunikację z inteligentnym kontraktem.

⁸²⁴ <https://www.ledgerscore.com/>.

⁸²⁵ <https://arcx.money/>.

⁸²⁶ <https://credmark.com/>.

⁸²⁷ <https://zoracles.com/>.

⁸²⁸ <https://easyfinetwork.medium.com/>.

⁸²⁹ <https://www.teller.finance/>.

Zaletą rozwiązania jest teoretycznie niski współczynnik niewykonania zobowiązania ze względu na wysoki poziom zaufania wewnątrz interesariuszy systemu. Kluczowym wyzwaniem związanym z tym podejściem jest skalowanie sieci bez włączania dodatkowych punktów danych, ponieważ gromadzenie danych wyłącznie na podstawie spłat wewnątrz systemu będzie wymagało czasu, aby stać się statystycznie istotne. Wyzwaniem jest także ograniczenie możliwości przełączania portfeli czy generowanie nowych adresów przez użytkowników, jeśli jeden był wykorzystany do zaciągnięcia niespłaconej pożyczki.

Przykładami usług wykorzystujących to rozwiązanie są: Akropolis⁸³⁰, Union⁸³¹.

Real World Asset Loans (RWA Loans)

W tym rozwiązaniu stokenizowane aktywa świata rzeczywistego (ang. *real world assets*, RWA) – ruchomości, nieruchomości, stanowią gwarancję spłaty pożyczki. Aktywa obecne lub przyszłe (budowane nieruchomości) są, jak np. w puli pożyczkowej New Silver w ramach projektu Centrifuge⁸³², oceniane pod kątem ryzyk i przyjmowane jako gwarancja pożyczki przez tzw. kreatora aktywów (ang. *asset originator*, AO) – firmę pośredniczącą w procesie. Pod to zabezpieczenie AO generuje, przy wykorzystaniu platformy Centrifuge, token typu NFT “umowy depozytu zabezpieczającego”⁸³³, który jest podstawą do zebrania środków od inwestorów. Rozwiązanie jest analogiczne do kredytu hipotecznego, z wyjątkiem tego, że finansowanie ma charakter zdecentralizowany. Główne wyzwanie rozwiązania to brak płynności aktywów, co dotyczy nawet scentralizowanych pożyczek. Dzięki RWA Loans może się zwiększyć efektywność udzielania pożyczek (niższe koszty kapitału dla pożyczkobiorców, wyższe zwroty dla inwestorów) dzięki wprowadzeniu automatyzacji części procesu (zbierania środków, wypłaty oprocentowania).

Przykładami usług wykorzystujących to rozwiązanie są: RealT⁸³⁴, Credefi⁸³⁵, Centrifuge⁸³⁶, OpenDAO⁸³⁷.

NFTs as Collateral

W tym rozwiązaniu pożyczki są udzielane pod zastaw tokenów NFT. Tokeny NFT mogą być ujmowane jako potwierdzenie własności cyfrowych treści (awatarów, dzieł sztuki) lub reprezentować wiele przedmiotów materialnych i niematerialnych, np. kolekcjonerskie karty sportowe, wirtualne nieruchomości w grach lub tzw. metaversach. Pożyczkobiorca zastawia tokeny NFT, które blokowane są w wirtualnym skarbcu o funkcjonalności konta *escrow*. Uzyskuje następnie od społeczności inwestorów oferty pożyczki z określonymi warunkami. Po akceptacji oferty otrzy-

⁸³⁰ <https://www.akropolis.io/>.

⁸³¹ <https://www.unn.finance/>.

⁸³² <https://storage.googleapis.com/tinlake/docs/summaries/NS2.pdf>.

⁸³³ W uproszczeniu proces ten nazywany jest “tokenizacja aktywów”.

⁸³⁴ <https://realt.co/>.

⁸³⁵ <https://www.credefi.finance/>.

⁸³⁶ <https://centrifuge.io/>.

⁸³⁷ <https://www.theopendao.com/#/>.

muje płynne środki. W przypadku braku spłaty pożyczki w terminie, pożyczkodawca może przejść token NFT (brak automatycznej likwidacji depozytu zabezpieczającego). Wszystkie elementy procesu pożyczki mają charakter *on-chain* i realizowane są automatycznie zgodnie z logiką zapisaną w zdecentralizowanych aplikacjach. Wadą rozwiązania może być płynność rynku i zastawów oraz trudność wyceny zastawów.

Przykładami usług wykorzystujących to rozwiązanie są: NFTfi⁸³⁸, Youholder⁸³⁹.

Digital Asset Loans

W tym rozwiązaniu, przygotowanym z myślą o pożyczkach lewarowanych, możliwość wzięcia pożyczki bez zabezpieczenia (z częściowym zabezpieczeniem) rozumiana jest jako możliwość pożyczania więcej niż dostarczone zabezpieczenie. W rozwiązaniu projekt przechowuje zabezpieczenie do czasu spłaty pożyczki przez pożyczkobiorcę. Jeśli pożyczkobiorca nie może spłacić środków, inteligentny kontrakt likwiduje pozycję i pokrywa stratę. Wykorzystany jest zatem do usługi pożyczkowej mechanizm podobny, jak stosowany przez platformy tradingowe umożliwiające handel z lewarem.

Przykładem usługi wykorzystujące to rozwiązanie jest Lendefi⁸⁴⁰.

Różnica rozwiązania w stosunku do pożyczek zabezpieczonych, takich jak np. w projekcie Compound, polega na tym, że Compound umożliwia wycofanie pożyczonych aktywów przez pożyczkobiorcę, a tym samym wymaga nadzabezpieczenia w celu ochrony pożyczkodawcy przed niewypłacalnością. Lendefi utrzymuje depozyt zabezpieczający w ramach protokołu. Podczas, gdy oprocentowanie oferowane przez Compound jest zmienne, Lendefi zapewnia stałą stopę dla pożyczkobiorców i utrzymuje ją zmienną dla pożyczkodawców. Oprocentowanie jest okresowo aktualizowane przez zarządzające usługą DAO (zdecentralizowaną autonomiczną organizację). Ponieważ koszty kapitału są przewidywalne, a tym samym łatwiejsze do zintegrowania z procesami zarządzania ryzykiem, tego typu usługa jest korzystniejsza z punktu widzenia pożyczkobiorcy⁸⁴¹.

Pożyczki błyskawiczne

Pożyczki błyskawiczne (ang. *flash loans*) to pożyczki bez zabezpieczenia, w przypadku których zarówno pożyczka, jak i spłata muszą nastąpić w ramach tej samej transakcji. Transakcja jest tu rozumiana jako automatyczna realizacja szeregu działań zapisanych w kodzie inteligentnego kontraktu (świadczącego usługę pożyczki błyskawicznej) w wyniku pojedynczego wywołania. W przypadku błyskawicznej pożyczki w ramach realizacji transakcji realizowane są 3 grupy działań: otrzymanie

⁸³⁸ <https://www.nftfi.com/>.

⁸³⁹ <https://pl.youhodler.com/nft>.

⁸⁴⁰ <https://lendefi.finance/>.

⁸⁴¹ <https://cryptostudent.io/2021/01/27/second-generation-lending-protocol-lendefi-is-coming-for-compounds-crown/>.

pożyczki, wykorzystanie pożyczki, spłatenie pożyczki. Wykorzystanie pożyczki może polegać na automatycznym zakupie tokena na jednej giełdzie i sprzedaży (z zyskiem) na innej, ale może też być znacznie bardziej złożone⁸⁴².

Mimo, iż jest to pożyczka niezabezpieczona, ma znikome znaczenie dla finansów osobistych. Pożyczki błyskawiczne oferuje m.in. Aave.

4. Usługi inwestycyjne

Usługi inwestycyjne w DeFi są często usługami zintegrowanymi lub agregującymi, łączącymi zarządzanie portfelem (majątkiem), usługi depozytowo-oszczędnościowo-inwestycyjne, pule płynności, usługi stake'ingowe, platformy obrotu (giełdy, kantory, p2p, trading lewarowany), usługi informacyjne i analityczne. W ramach usług inwestycyjnych można wyróżnić usługi stakingowe i "yield farming" oraz usługi zarządzania majątkiem (portfelem kryptoaktywów).

4.1. Staking (as-a-service)

Proces stakingu polega na zablokowaniu (lub utrzymaniu na określonym adresie) kryptoaktywów, co umożliwia wzięcie udziału w procesie walidacji transakcji w ramach usług infrastrukturalnych w sieciach blockchain, wykorzystujących mechanizm dowodów stawki (ang. *Proof-of-Stake*, PoS) i jego pochodnych. Jednak tylko kryptowaluty natywne dla mechanizmu PoS mogą być do tego używane. Bitcoin, na przykład, należy do blockchainów opartych o PoW i nie może być stake'owany bezpośrednio. Korzyści ze stakingu wynikają przede wszystkim z nagród przyznawanych zgodnie z logiką zapisaną w protokole sieci na adresy przypisane węzłów, które walidowały (zatwierdzały) bieżący blok transakcji w sieci blockchain i dopisały go do rozproszonego rejestru. W ramach tej logiki kryptoaktywa na nagrody mogą być tworzone *ex nihilo*, jako element polityki zmiany ogólnej podaży tokenów w sieci oraz jako opłaty transakcyjne płacone przez zlecających transakcje.

Staking może być realizowany bezpośrednio w ramach zadań infrastrukturalnych w sieciach blockchain poprzez udostępnienie swoich zasobów w sieci lub też w ramach usług SaaS (*staking-as-a-service*)⁸⁴³, dzięki którym posiadacz kryptoaktywa nie musi samodzielnie utrzymywać węzła ani brać aktywnego udziału w funkcjonowaniu infrastruktury sieci.

Przykładami usług SaaS są: Fignment⁸⁴⁴, StakeCapital⁸⁴⁵, StakeFish⁸⁴⁶, DokiaCapital⁸⁴⁷.

⁸⁴² <https://academy.shrimpy.io/lesson/what-are-flash-loans>.

⁸⁴³ <https://blockdaemon.com/blog/staking-as-a-service/>.

⁸⁴⁴ <https://www.fignment.io/>.

⁸⁴⁵ <https://www.stake.capital/>.

⁸⁴⁶ <https://stake.fish/en/>.

⁸⁴⁷ <https://staking.dokia.cloud/>.

4.2. Yield farming

Yield farming⁸⁴⁸ wskazywany jest jako nowsza koncepcja niż staking i polega na osiągnięciu korzyści nie z blokowania kryptoaktywów na potrzeby realizacji zadań infrastrukturalnych, ale na potrzeby realizacji usług DeFi – w tzw. pulach płynności. Proces ten czasem określany jest także “stakeowaniem” w pulach płynności.

Usługi DeFi, np. zdecentralizowane usługi pożyczkowe czy zdecentralizowane giełdy, przeważnie wymagają określonej płynności do funkcjonowania (a jako niesformalizowane byty nie posiadają własnego majątku ani przypisanego na stałe zewnętrznego). Płynność tę muszą pozyskiwać z zewnątrz. Do pozyskiwania płynności służą tzw. pule płynności (specjalne inteligentne kontrakty w ramach zintegrowanych usług DeFi lub samodzielne usługi DeFi). Yield farming może być rozumiany jako proces samodzielnego lokowania środków w różnych protokołach blockchainowych i pulach płynności lub jako usługa, która umożliwia realizację tego procesu w „jednym okienku”.

Usługi yield farmingu umożliwiają lokowanie swoich środków w różnych pulach płynności. Inwestorzy – dostawcy płynności (ang. *liquidity providers*, LP) za udostępnianie środków otrzymują nagrodę, która może pochodzić z opłat generowanych przez usługę, w której płynność jest wykorzystana, lub z innego źródła. Nagroda może być wypłacana w udostępnionym kryptoaktywie lub w innych tokenach i można ją następnie deponować w innych pulach płynności (np. zarobione tokeny Cake na “farmie” w projekcie PancakeSwap można deponować w pulach “Syrup Pools” w ramach tego samego projektu). Najczęściej w pulach płynności deponowane są stablecoiny powiązane z USD. Nie jest to jednak zakodowaną regułą, a praktyką mającą na celu uniknięcie tzw. nietrwałej straty (ang. *impermanent loss*)⁸⁴⁹.

Usługi yield farmingu często są łączone z narzędziami do zarządzania portfelem kryptoaktywów (zdeponowanych w pulach środków), zarządzania samą usługą w ramach zdecentralizowanej autonomicznej organizacji (ang. *decentralized autonomous organization*, DAO) czy z usługami, na rzecz których wykorzystywana jest płynność – giełdami, usługami pożyczkowymi.

Przykładami usług yield farmingu są: Wing⁸⁵⁰, Compound⁸⁵¹, Pancake-Swap⁸⁵², SushiSwap⁸⁵³, Curve Finance⁸⁵⁴.

⁸⁴⁸ Przyjęto się nie stosować polskiego odpowiednika tego określenia, ale można to sformułowanie przetłumaczyć jako “uprawianie uzysków”.

⁸⁴⁹ Nietrwała strata występuje, gdy kurs zablokowanych na rzecz realizacji pożyczek z lokaty w puli płynności tokeny na rynku obniża się w trakcie lokaty.

⁸⁵⁰ <https://wing.finance/>.

⁸⁵¹ <https://compound.finance/>.

⁸⁵² <https://pancakeswap.finance/>.

⁸⁵³ <https://www.sushi.com/>.

⁸⁵⁴ <https://curve.fi/>.

4.3. Zarządzanie portfelem

Usługi zarządzania portfelem to forma zdecentralizowanych nieformalnych funduszy inwestycyjnych. Umożliwiają zdeponowanie środków w skarbcach (ang. *vaults*) – dla odróżnienia od puli płynności i stakingu. Zdeponowane środki są następnie aktywnie zarządzane w sposób predefiniowany lub *ad hoc*, wykorzystując wszelkie dostępne możliwości inwestycji na rynku (w tym pulę płynności, staking, pożyczki, trading). Można wyróżnić dwa rodzaje usług zarządzania portfelem w ramach DeFi:

- oparte na wyroczniach – półautomatyczne mechanizmy, które umożliwiają wykorzystanie rozproszonej „mądrości tłumu” w formie DAO, aby zarządzać zebranymi kryptoaktywami (przykładem jest Betoken⁸⁵⁵, PowerPool⁸⁵⁶);
- oparte na automatycznych regułach – umożliwiają automatyczną realizację strategii zarządzania krypto zasobami, która zapisana jest w formie inteligentnych kontraktów, udostępnionych do wyboru inwestorom (przykład Set⁸⁵⁷, Yearn Finance⁸⁵⁸, częściowo także PowerPool).

Podsumowanie

Ekosystem kryptoaktywów i zdecentralizowanych finansów od początku powstania był wskazywany jako alternatywa dla tradycyjnych usług finansowych, w szczególności usług bankowych, czy systemu pieniężnego. Tak jak dyskusyjne jest wciąż by określać kryptoaktywa pieniądzem przyszłości, tak od przyspieszenia rozwoju w 2021 roku zdecentralizowanych usług, oraz rozwoju wysoko skalowalnych, tanich sieci blockchain, wizja upowszechnienia się zdecentralizowanej alternatywy dla tradycyjnych finansów staje się coraz bardziej realna. Usługi DeFi umożliwiają m.in.:

- finansowe włączenie dla “nieubankowionych” ale “usieczkowionych” (w tym mobilnie), szczególnie w zakresie potencjału systemów płatności, czy niektórych usług pożyczkowych;
- osiągnięcie większych efektywności (niższy koszt kapitału, wyższe oprocentowanie lokat, mniejsze niektóre ryzyka) dzięki automatyzacji i eliminacji tradycyjnych pośredników finansowych;
- zaspokojenie potrzeb tzw. “długiego ogona” po stronie pożyczkobiorców, jak i pożyczkodawców.

Mimo, iż zdecentralizowane usługi finansów osobistych są coraz bardziej dostępne i rozwijają się w kierunku realnych potrzeb, wciąż korzystanie z nich wiąże się z ponadprzeciętnymi ryzykami oraz wymaga minimum wiedzy technicz-

⁸⁵⁵ <https://betoken.fund/>.

⁸⁵⁶ <https://powerpool.finance/>.

⁸⁵⁷ <https://www.setprotocol.com/?ref=cryptocurrencyjobs.co>.

⁸⁵⁸ <https://yearn.finance/#/home>.

nej, a dla ograniczenia ryzyk wskazana jest także minimalna świadomość specyfiki tego sektora, w szczególności:

- zdecentralizowany i często niesformalizowany charakter samego świadczenia,
- wysoki stopień anonimowości,
- automatyzm usług,
- samodzielne ponoszenie ryzyk usług,
- ograniczenia zmian usług,
- specyfika kontroli nad usługami,
- konieczność posługiwania się środkami w określonym standardzie technicznym (tokeny),
- konieczność płatności za niemal każde działanie,
- wielość standardów, narzędzi, portfeli, usługodawców,
- globalność rynków,
- zmiany zakresu usług w ramach projektu, rozwiązywanie lub przejmowanie projektów,
- trudna do syntezy ilość informacji o funkcjonowaniu ekosystemu.

Występuje też wiele wyzwań formalno-prawnych. W wielu usługach wciąż brak jest:

- regulacji podatkowych związanych z kreowaną (dodaną) w DeFi wartością, czy osiąganymi korzyściami (dochodami),
- formalizacji stosunków prawno-organizacyjnych,
- nadzoru instytucjonalnego,
- ochrony konsumenta (utrudnione ściganie oszustw, egzekucja długów, windykacja),
- ochrony konkurencji (rynkı dążą do konsolidacji, co przy anonimowych użytkowników jest trudne do identyfikacji i kontroli).

Przeważnie młode osoby, nie doświadczone na rynkach finansowych, mogą nie być świadome funkcjonowania także w obszarze DeFi podstawowych mechanizmów ekonomicznych, takich jak w tradycyjnych finansach, np. wiążących wysokość zwrotów z inwestycji z wyższym ryzykiem, czy cen produktów finansowych z popytem i podażą, problemów związanych z finansjeryzacją zasobów (w przypadku DeFi dotyczących np. NFT), powstawaniem baniek spekulacyjnych, czy manipulacjami rynkami.

Aktualne globalne warunki ekonomiczne, będące skutkiem m.in. procesów finansjeryzacji, w szczególności relatywnie niskie stopy procentowe, mogą podtrzymać zainteresowanie gospodarstw domowych wykorzystaniem alternatywnych lokat kapitału, a także rozważać tańsze alternatywy dla pożyczek, pod warunkiem zmniejszenia się w obszarze DeFi ogólnego poziomu ryzyka, kosztów wstępnych inwestycji i upowszechnienie rzetelnej wiedzy. Ze względu na te czynniki należy się spodziewać w najbliższych latach dalszego rozwoju usług zdecentralizowanych wspierających finanse osobiste.

ZAKOŃCZENIE

Prowadzone przez poszczególnych Autorów monografie rozważania oparte na aktualnej literaturze i wynikach badań empirycznych wpisują się w holistyczne ujęcie finansów osobistych jako stosunkowo nowego obszaru badań i analiz w naukach finansowych w Polsce. Wzrost znaczenia tej subdyscypliny nauk finansowych w ramach finansów prywatnych ma uzasadnienie teoretyczne (naukowe) i praktyczne oraz jest intensyfikowane przez takie procesy zachodzące w gospodarce jak niskie nominalne i ujemne realne stopy procentowe przed pandemią COVID-19, pandemia koronawirusa, rosnąca inflacja i w ślad za nią rosnące stopy procentowe NBP i banków operacyjnych w umowach z klientami, a ostatnio inwazja Rosji na Ukrainę. Wielopłaszczyznowe i interdyscyplinarne podejście do analizy finansów osobistych uwzględniające aspekty społeczne, ekonomiczne, demograficzne, kulturowe, psychologiczne (behawioralne), prawno-regulacyjne i technologiczne pozwoliło Autorom na wyciągnięcie interesujących wniosków w obszarze ich zainteresowania. Rosnąca niepewność co do jutra i ryzyko kreowane w różnych obszarach powinny skłaniać gospodarstwa domowe do zarządzania nim i jego mitygacji w ramach finansów codzienności – nanofinansów, co jest elementem zapewnienia bezpieczeństwa gospodarstwom domowym i budowania ich odporności finansowej na szoki (*financial resilience*).

Poszczególne teksty składające się na niniejszą monografię zostały osadzone w aktualnej krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu, aktach prawnych, danych statystycznych, raportach, o czym świadczy bogata i zróżnicowana pod względem rodzaju źródeł bibliografia, zawierająca wiele anglojęzycznych referencji. Egzemplifikacja danych liczbowych w postaci wykresów, tabel, schematów i rysunków, których łącznie sporządzono ponad 130 miała na celu wspomóc percepcję Czytelnika analizowanych, nie zawsze łatwych zagadnień. W przedstawionych tekstach analizowane są nie tylko czynniki endogeniczne wpływające na finanse osobiste, ale także determinanty egzogeniczne związane z regulacjami, nowoczesnymi technologiami i makroekonomią. Ze względu na ograniczone ramy publikacji Redaktor i Autorzy poszczególnych rozdziałów mają świadomość, że ich teksty nie wyczerpują analizowanych tematów i zagadnień, a mogą stanowić dobry przyczynek do ich rozszerzania w ramach samokształcenia czy poszukiwania swojej drogi naukowej wśród młodych adeptów nauki o finansach, w tym w szczególności w obszarze finansów osobistych. Wskazują one również na nowe i perspektywiczne kierunki badań w ramach finansów osobistych, które warto kontynuować w badaniach i pracach naukowych.

Krzysztof Waliszewski

Bibliografia

- Abramovitch R., Freedman J.L., Pliner P. (1991). *Children and money: getting an allowance, credit versus cash, and knowledge of pricing*, Journal of Economic Psychology, nr 12(1), ss. 27–45.
- Active Ageing Index. (2019). Analytical Report, UN, Geneva, Octobre.
- Adamczyk A., Kluzek M. (2019). *Nieujawnianie dochodów przez samozatrudnionych w Polsce*, [w:] Szotno-Koguc J., Wójtowicz K. (red.). *Luka podatkowa – jej przyczyny, problemy pomiaru, sposoby ograniczania*, Wydawnictwo UMCS, Lublin, s. 43–58.
- Agarwal S., Qian W., Tan R. (2020). *Household finance: functions and interventions*, Springer, Singapor.
- Agarwal, S., Driscoll, J. C., Gabaix, X. i Laibson, D. (2009). *The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation*. Brookings Papers on Economic Activity, 51–101. Pobrane z <http://www.jstor.org/stable/25652729>.
- Alamäki A., Korpela P. (2021). *Digital transformation and value-based selling activities: seller and buyer perspectives*. Baltic Journal of Management, Vol. 16 No. 2, 298–317. <https://doi.org/10.1108/BJM-08-2020-0304>.
- Alameer Z., Elaziz M.A., Ewees A.A., Ye H., Z. Jianhua (2019). *Forecasting Copper Prices Using Hybrid Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System and Genetic Algorithms*, Natural Resources Research, Vol. 28, s. 1385–1401.
- Ali, S. I., Ali A., Subhan F. (2015). *Empirical assessment of the impact of microfinance on quality of life*. Pakistan Business Review, 719, s. 808–828.
- Alsemgeest L. (2015). *Arguments for and against financial literacy education: where to go from here?* International Journal of Consumer Studies, vol 39, issue 2, s. 155–161.
- Amputia M., Ehrmann M. (2017). *Macroeconomic experiences and risk taking of euro area households*, European Economic Review, t. 91.
- Ancyparowicz G., Rutkowska I. (2014). *Consumer finance w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 883–895.
- Ancyparowicz G. (2009). *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-rozliczeniowe na rynku bankowości detalicznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 16, Szczecin.
- Anderloni L., Bayot B., Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., Kempson E. (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, <https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial-services-provision-and-prevention-of-financial-exclusion.pdf> dostęp: 10.02.2022.
- Ariely D. (2009). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Harper.
- Ashby J., Schoon I., Webley P. (2011). *Save now, save later? Linkages between saving behaviour in adolescence and adulthood*, European Psychologist, nr 16(3), ss. 227–237.
- Asheim G.B., Nesje F. (2016). *Destructive Intergenerational Altruism*, Journal of the Association of Environmental and Resource Economists, 3(4), 957–984, <https://doi.org/10.1086/688584>.
- Atkinson, A., Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study* (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15). <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>.
- Atlas dłużników w Niemczech, (2021). <https://www.boniversum.de/aktuelles-studien/schuldner-atlas/schuldneratlas-downloads>.
- Auer R., Frost J., Gambacorta L., Monnet C., Rice T., Song Shin H. (2021). *Central bank digital currencies: motives, economic implications and the research frontier*, BIS Working Paper No 976, <https://www.bis.org/publ/work976.pdf>.

- Badowska S., Golec A. (2021). *Raport SeniorHub. Instytut Polityki Senioralnej*, CFA Society Polska oraz Warszawski Instytut Bankowości i Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, Cyfrowe usługi finansowe a seniorzy.
- Baicu C., Gardan, I., Gardan D., Epuran G. (2020). *The impact of COVID-19 on consumer behavior in retail banking. Evidence from Romania*, Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society, Vol. 15, No. Special Issue, s.534–556.
- Bailey G., Law F. (2009). *Moje pieniądze. Wszystko, co trzeba wiedzieć o sztuce zarabiania, wydawania i oszczędzania!*, Wydawnictwo Jedność, Kielce.
- Bąk M., Kulawczuk P. (2009). *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, Warszawa.
- Baker H.K., Filbeck G., Nofsinger J.R. (2021). *Finanse behawioralne. Co każdy powinien wiedzieć*, WN PWN, Warszawa.
- Baker S., Yannelis C. (2017). *Income changes and consumption: evidence from the 2013 Federal Government shutdown*. Review of Economic Dynamics, Vol. 23, s. 99–124, <https://doi.org/10.1016/j.red.2016.09.005>.
- Bąkiewicz G. (2016). *Kazimierzu, skąd ta forsa?*, Nasza Księgarnia, Warszawa.
- Banaś, D. (2019). *Analizy finansowy w Rosji w: B. Mazurkiewicz i G. Roszyk-Kowalska (red.), Organizacja XXI wieku – uwarunkowania i trendy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Banaś, D. (2021). *Aplikacje mobilne jako nowa forma komunikacji marketingowej z pokoleniem baby boomers w: A. Bajdak i Z. Spyra (red.), Nowe media i technologie w komunikacji marketingowej – wybrane obszary zastosowań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Banasiński C., Bychowska M. (2015). *Między efektywnością administracji a pewnością sytuacji prawnej przedsiębiorców (uwagi do ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego)*, internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, nr 5, s. 59–73.
- Banco de México, <https://www.banxico.org.mx/>, 10.01.2022.
- Bandura A. (1971). *Social Learning Theory*, General Learning Press, New York.
- Banga L., Pillai S. (2021). *Impact of Behavioural Biometrics on Mobile Banking System*, Series r. 1964, 062109.
- Barbu C.M., Florea D.L., Dabija D.-C., Barbu M.C.R. (2021). *Customer Experience in Fintech*, J. Theor. Appl. Electron. Commer. Res, 16.
- Barembuch A. (2007). *Pośrednicy finansowi w świetle teorii ekonomii*, (red.) J. Bieliński, *Kapitał intelektualny w realizacji celów strategii lizbońskiej*, FRUG, Gdańsk, s. 152–161.
- Barembuch A. (2012). *Edukacja i wiedza finansowa a zarządzanie finansami osobistymi*. Ekonomiczne Problemy Usług, nr 96, s. 127–140.
- Barembuch A. (2018). *Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo UG, Gdańsk.
- Barnet-Verzat C., Wolff F.C. (2008). *Pocket money and child effort at school*, Economics Bulletin, nr 9(13), ss. 1–10.
- Barro R. J. (1974). *Are Government Bonds Net Wealth?*, Journal of Political Economy, 82(6), 1095–1117, <https://doi.org/10.1086/260266>.
- Barro R. J. (1979). *Social Security and Private Saving: Another Look*, Social Security Bulletin, 42(5), 33–40.
- Baszczak Ł. i inni (2021). *Ageizm w Polsce-podsumowanie eksperymentalnego badania terenowego*, Working Paper, nr 4, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Baza Biura Informacji Kredytowej 2018.
- Becker G.S. (1974). *A Theory of Social Interactions*, Journal of Political Economy, 82(6), 1063–1093.
- Bee H. (2004). *Psychologia rozwoju człowieka*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2004.
- Begg D. (2003). *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Bensley E., Chheda S., Schiff R., Stephens D., Zhou N. (2020). *Remaking banking customer experience in response to coronavirus*, McKinsey & Company, April.

- Benston G.J., Smith C.W. (1976). *A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, Journal of Finance, Vol. 31, No. 2.
- Berg T., Fuster A., Puri M. (2021). *Fintech lending*, NBER Working Paper 29421.
- Bernal A. (2019). *Podatek od wartości dodanej. Studium przezręczalności podatku na konsumentów, pracowników i dawców kapitału*, Wydawnictwo UEP, Poznań.
- Bernstein P. L. (1997). *Przeciw Bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. WIG-Press, Warszawa.
- Beuter I., Dickson L. (2008). *Consumer Economic Socialization*. [w:] *Handbook of Consumer Finance Research*. Red. Jing J. Xiao, Springer Science & Business Media, ss. 82–102.
- Białowąs S. (2013). *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych: postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.
- BIK, <https://media.bik.pl/szukaj?q=BIK+Indeks+-+PKM> (dostęp: 20.02.2022);
- Bilyk O., Ho A. T. Y., Khan M., Vallée G. (2020). *Household indebtedness risks in the wake of COVID-19*, Bank of Canada Staff Analytical Note, Vol. 2020–8.
- BIS (2019), *Report on open banking and application programming interfaces*, November, <https://www.bis.org/bcb/publ/d486.pdf>.
- Biuletyn Statystyczny Nr 12/2021, GUS 2021, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/informacje-o-sytuacji-spoleczno-gospodarczej/biuletyn-statystyczny-nr-122021,4,121.html> (dostęp: 28.02.2022).
- Bjernes L., Vukovic A. (2017). *Automated Advice: A Portfolio Management Perspective on Robo-Advisors*, Master's Thesis, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim.
- Błach J., Klimontowicz M. (2021). *The Determinants of PayTech's Success in the Mobile Payment Market – The Case of BLIK*, Journal of Risk and Financial Management, vol. 14.
- Błażnio A. (2017). *Finansowe wiersze. Twoje kroki pierwsze*, Totem, Inowrocław.
- Blascak N., Chney J., Hunt R., Mikhed V., Ritter D., Vogan M. (2021). *Financial Consequences of Severe Identity Theft in the U.S.*, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper no 41
- Blaug M. (1995). *Metodologia ekonomii*, Warszawa, s.127–128.
- Błażyca A. (2019). *Kot Biznesik*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa.
- Borowska A., Mikuła A., Raczkowska M., Utzig M. (2020). *Konsumpcja dóbr i usług w gospodarstwach domowych w Polsce*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Borowski K.(2014). *Finanse behawioralne. Modele*. Difin, Warszawa.
- Bourquin P., Delestre I., Joyce R., Rasul I., Waters T. (2020). *The effects of coronavirus on household finances and financial distress*, The Institute for Fiscal Studies, Briefing Note 298, June.
- Boyer B.C., Kempf H. (2020). *Regulatory arbitrage and the efficiency of banking regulation*, Journal of Financial Intermediation 41.
- Broniewicz W., Kunicki I., Marciniak A. (2014). *Postępowanie cywilne w zarysie*, Wolters Kluwer Polska S.A., Warszawa.
- Brooks W. (2013). *Prosiaczek Fryderyk i dzięcioły*, Wydawnictwo Jaguar, Warszawa.
- Brown S., Taylor K. (2016). *Early influences on saving behaviour: Analysis of British panel data*, Journal of Banking & Finance, nr 62, ss. 1–14.
- Buccioli A., Veronesi M. (2014). *Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?*, Journal of Economic Psychology, nr 45, ss. 1–17.
- Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa, 2014.
- Buko J. (2011). *Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu jako element wspierania spójności społecznej*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 18, s. 268–278.
- Buncic D., Moretto C. (2015). *Forecasting copper prices with dynamic averaging and selection models*, The North American Journal of Economics and Finance, Vol. 33, s. 1–38.
- Burniewicz J. (2021). *Filozofia i metodologia nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Buzalek P., Czechowska I.D. (2021). *Effect of Capital Conversion in the Form of a Reverse Mortgage on Benefits for Senior Citizens in Major Cities of Poland*, *Finanse i Prawo Finansowe*, nr 25.
- Bywalec C. (2009). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Bywalec C. (2010). *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Warszawa, Wydawnictwo C.H.Beck.
- Bywalec C. (2012). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bywalec C. (2017). *Gospodarstwo domowe: ekonomika, finanse, konsumpcja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Bywalec Cz., Rudnicki L. (2002). *Konsumpcja*, PWE, Warszawa.
- Cabinet Office, <https://www.esri.cao.go.jp/>, 10.01.2022.
- Camerer C. (2006). *Behavioral economics*, w: Blundell R., Newey W., T. Persson (red.), *Advances in economics and econometrics: theory and applications. Ninth world congress.*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Capgemini, *World Payments Report 2020*, Capgemini Research Institute, 2020.
- Cardia E., Michel P. (2004). *Altruism, Intergenerational Transfers of Time and Bequests*, Journal of Economic Dynamics and Control, 28(8), 1681–1701, [https://doi.org/10.1016/S0165-1889\(03\)00095-2](https://doi.org/10.1016/S0165-1889(03)00095-2).
- Cashless.pl, *100 największych polskich firm branży płatniczej*, Warszawa 2021.
- CEIC Data, <https://www.ceicdata.com/en>, 10.01.2022.
- Central Bureau of Statistics, <https://www.cbs.gov.il/>, 10.01.2022.
- Centrum AMRON, 2016–2021, Raporty AMRON–SARFIN. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, <https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin> (dostęp: 1.01.2022).
- Cha J., Choi E. (2017). *5 złotych*, Wydawnictwo Dwie Siostry, Warszawa.
- Chang E.C., Chen Ch., Cheng S.-N. (1990). *Risk and return in copper, platinum and silver futures*, The Journal of Futures Markets, Vol. 10, Nr 1, s. 29–39.
- Chang S. (2008). *Facilitating Local International Student Interaction and Intergration through Curriculum Development*, Faculty of Science, University of Melbourne, Melbourne.
- Chen J., Bellavitis C. (2020). *Blockchain Disruption and Decentralized Finance: The Rise of Decentralized Business Models*, Journal of Business Venturing Insights, s. 5, https://www.researchgate.net/profile/Yan-Chen-30/publication/337111343_Blockchain_Disruption_and_Decentralized_Finance_The_Rise_of_Decentralized_Business_Models/links/6078884c907dcf667ba12209/Blockchain-Disruption-and-Decentralized-Finance-The-Rise-of-Decentralized-Business-Models.pdf.
- Cherry S., Jiang E., Matvos G., Piskorski T., Seru A. (2021). *Government and private household debt relief during Covid-19*, Brookings Papers on Economic Activity, BPEA Conference Drafts, September 9, <https://doi.org/10.3386/w28357>.
- Cicharska M., Kędzierska-Szczepaniak A., Maciejasz-Świątkiewicz M. (2016). *Edukacja finansowa. Moda czy konieczność*. Texter, Warszawa.
- Cichowicz, E. (2016). *Działania banków komercyjnych w zakresie edukacji ekonomicznej jako metoda walki z wykluczeniem finansowym*. Studia Oeconomica Posnaniensia, 4(9), 115–135.
- Cichy J. (2018). *Obligacje społeczne – innowacyjny instrument finansowania potrzeb społecznych*. Studia Ekonomiczne, 356, s. 33–42.
- Ciżkowicz P., Rzońca A. (2009). *Ile kosztuje nas inflacja?* Zeszyty FOR, Zeszyt nr 8, Warszawa, ss. 5–19.
- COVID-19 (2021). *Household debt during the pandemic*, Congressional Research Service, Report No. R46578, May.
- Cox N., Ganong P., Noel P., Vavra J., Wong A., Farrell D., Greig F., Deadman E. (2020). *Initial impacts of the pandemic on consumer behavior: Evidence from linked income, spending, and savings data*, Brookings Papers on Economic Activity: Covid-19 and the Economy: Part One, s. 35–69.
- CSFB; *Fair Lending Report of the Consumer Financial Protection Bureau*, December 2012, https://files.consumerfinance.gov/f/201212_cfpb_fair-lending-report.pdf (dostęp marzec 2022).
- Ćwińczek I. (2002). *Postawy jednostek wobec ryzyka w różnych ujęciach teoretycznych*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 549.

- Cwynar A. (2021). *Alfabetyzm finansowy na świecie i w Polsce*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Czapiewski P., P. Niedziółka (red.) (2016). *Zarządzanie portfelem inwestycyjnym*, Difin, Warszawa, s. 15–263.
- Czapiński J., Panek T. (red) (2015). *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czech M., Puszer B. (2021). *Impact of the COVID-19 pandemic on the consumer credit market in V4 countries*, Risks, Vol. 9, 229, <https://doi.org/10.3390/risks9120229>.
- Czego Polacy nie wiedzą o podatkach?, Maison & Partners 2017, <http://www.maison.pl/index.php/aktualnosci/43-czego-polacy-nie-wiedza-o-podatkach> (dostęp: 28.02.2022).
- Czekierda A. (2016). *Co się wydarzyło w manko. Detektywistyczna bajka ekonomiczna*. NBP, Warszawa.
- Czepiel A., Guzikowski M., Krzanowska K., Krzanowska P., Michalska K., Pawłowska D., Tatała M. (2013). *Świat pieniądza*, Fundacja Świat Pieniądza, Jasło.
- Czernek, K, Jurek, M. i Marszałek, P. (2017). *Mapa edukacji finansowej*, edycja VI, część 1. Poznań: Związek Banków Polskich. Pobrane z <https://www.zbp.pl/dla-klientow/edukacja-ekonomiczna>.
- Czerniak A.: *Housing market*, [w] Rapacki R. (red.) (2019). *Diversity of Patchwork Capitalism in Central and Eastern Europe*, Routledge, London.
- Czerwonka M., Gorlewski B. (2007). *Finanse behawioralne. Zachowania inwestorów i rynku*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Dąbrowska A. (2006). *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania [w:] Konsument i konsumpcja we współczesnym świecie*, Janoś– Kresło M., Mróz B. (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Wydanie I, Warszawa.
- Dahee, C., Lee K. (2018). *An Artificial Intelligence Approach to Financial Fraud Detection under IT Environment*, <https://doi.org/10.1155/2018/5483472> (dostęp marzec 2022).
- Dane Państwowego Instytutu Geologicznego Państwowego Instytutu Badawczego, <https://www.pgi.gov.pl/psg-1/psg-2/informacja-i-szkolenia/wiadomosci-surowcowe/10429-zapotrzebowanie-i-zastosowanie-miedzi.html>, data skorzystania: 19.12.2021.
- Dane sektora bankowego KNF 2018.
- Danes S.M. (1994). *Parental Perceptions of Children's Financial Socialization*, Journal of Financial Counseling and Planning, nr 5, ss. 27–146.
- Davies S., Jactett D., Kashyap M., Nicolacakis D., Qureshi M., Shipman J. (2016). *Customers in the spotlight – how FinTech is reshaping banking*, Global FinTech Survey.
- Dehghani H. (2018). *Forecasting copper price using gene expression programming*, Journal of Mining and Environment, Vol. 9, Nr 2, s. 349–360.
- Dehghani H., D.Bogdanovic (2018). *Copper price estimation using bat algorithm*, Resources Policy, Vol. 55, s. 55–61.
- Delisle J., Trujillo E. (2010). *Consumer Protection in Transnational Contexts*, The American Journal of Comparative Law Vol 58. Supplement: Welcoming the World: U.S. National Reports to the XVIIIth International Congress on Comparative Law, s. 135–164
- Deloitte, *Koniec ery dwóch światów*, 2021.
- Deloitte, *The future of retail banking. The hyper-personalisation imperative*, November 2020.
- Diaz J.D., E.Hansen, G.Cabrera (2020). *A random walk through the trees: Forecasting copper prices using decision learning methods*, Resources Policy, Vol. 69, 101859.
- Digital Banking Maturity 2020*, www.deloitte.com, dostęp 23.02.2022.
- Directive 2000/12/#C od European Parliament and Council amending Directive 2000/12/EC relating to taking up and pursuit of the business credit of institutions, O.J., nr L 275, z dnia 27 października 2000 r.
- Dittmann I. (2019). *Odpowiedniość polskich funduszy inwestycyjnych otwartych dla inwestora indywidualnego. Koncepcja oceny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

- Długoterminowe oszczędzanie i inwestowanie Polaków oraz usługa doradcza. Klienci detaliczni oraz segment klientów średniozamożnych i zamożnych*, 2021, <https://rada.wib.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/raport-pabwib-dlugoterminowe-inwestowanie-2021.01.pdf>, dostęp 23.02.2022.
- Dobosiewicz Z. (2005). *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Dobrowolska B.M. (2016). *Analiza wariancji – narzędzie do badań opodatkowania konsumpcji*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia, Vol 50, No 4, s. 69–78, DOI:10.17951/h.2016.50.4.69.
- Domanowska J. (2020). *Czynniki hamujące wewnętrzną sukcesję w firmie jako bariera rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, t.21, nr z. 4 Przedsiębiorstwa i instytucje publiczne-zarządzanie, zasoby i kapitał.
- Duesenberry J. (1967). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*, Oxford University Press, New York City.
- Dynan K. (2012). *Is a household debt overhang holding back consumption?*, Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 1, s. 299–362.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366, z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywę 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/W, Dz. Urz. UE 2015, L337/35, źródło: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L2366&from=PL>.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG – <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32008L0048> (dostęp luty 2022).
- Dziawgo D. (1998). *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Feyen, J. Frost, L. Gambacorta, H. Natarajan, M. Saal (2021). *Fintech and the digital transformation of financial services: implications for market structure and public policy*, BIS Papers No 117, July.
- EBA (2018). *Opinion of the European Banking Authority on the use of eIDAS certificates under the RTS on SCA and CSC*, EBA-Op-2018-7, 10 December.
- EBA (2020a). *Opinion of the European Banking Authority on obstacles under Article 32(3) of the RTS on SCA and CSC*, EBA/OP/2020/10, 4 June, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Opinions/2020/884569/EBA%20Opinion%20on%20obstacles%20under%20Art.%2032%283%29%20RTS%20on%20SCA%26CSC.pdf.
- EBA (2020b). *Report on Big Data and Advanced Analytics*, EBA/REP/2020/01, January 2020, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Final%20Report%20on%20Big%20Data%20and%20Advanced%20Analytics.pdf.
- EBA (2021a). *Opinion of the European Banking Authority on supervisory actions to ensure the removal of obstacles to account access under PSD2*, EBA/Op/2021/02, 18 February, https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Opinions/2021/963372/Opinion%20on%20supervisory%20actions%20for%20removal%20of%20obstacles%20to%20account%20access%20under%20PSD2.pdf.
- EBA (2021b). *Report on the use of digital platforms in the EU banking and payments sector*, EBA/REP/2021/26, September.
- EBC (2017). *The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave*, Statistics Paper Series No 36/March;
- EBC (2021). *HFCS User Database Documentation Core and derived variables. 2017 Wave*, https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/hfcn/HFCS_2017_Wave_Core_and_Derived_Variables.pdf (dostęp: 1.01.2021).

- ECB Statistical Data Warehouse, <https://sdw.ecb.europa.eu>, 10.01.2022.
- EDPB, *Guidelines 06/2020 on the interplay of the Second Payment Services Directive and the GDPR*, 15 grudnia 2020 r.
- Edukacja i świadomość finansowa* (2011). Red. M. Iwanicz-Drozdowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- ERSB risk dashboard, Issue 38, November 2021, European Systemic Risk Board, European Central Bank.
- EU2020.de: Consumer protection in Europe, Lessons learned from the COVID-19-pandemic https://www.bmj.de/SharedDocs/Downloads/DE/News/PM/161020_Joint_Trio_Paper.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (dostęp online luty 2022).
- European Banking Federation, Guidance for implementation of the revised Payment Services Directive PSD2 Guidance, 20 December 2019, s. 27, <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2020/01/EBF-PSD2-Guidance-Final-v.120.pdf>.
- European Commission, 2008, Financial services provision and prevention of financial exclusion [online], <https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial-services-provision-and-prevention-of-financial-exclusion.pdf>, dostęp: 26.02.2022.
- European Consumer Payment Report 2020, Intrum.
- Eurostat, Average number of rooms per person by tenure status and dwelling type from 2003 onwards – EU-SILC survey, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/IILC_LV-HO03/default/table?lang=en&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho (dostęp: 20.11.2021).
- Eurostat, Dane statystyczne dotyczące mieszkalnictwa, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Housing_statistics/pl&oldid=498749#Jako.C5.9B.C4.87_mieszka.C5.84 (dostęp: 12.02.2022).
- Eurostat, Distribution of population by tenure status, type of household and income group – EU-SILC survey, <https://translate.google.pl/?hl=pl&sl=pl&tl=en&text=Distribution%20of%20population%20by%20tenure%20status%2C%20type%20of%20household%20and%20income%20group%20-%20EU-SILC%20survey&op=translate> (dostęp: 15.01.2022).
- Eurostat, ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TECO0131/default/table, dostęp: 25.02.2022.
- Eurostat, *How popular is internet use among older people*, 2021, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/edn-20210517-1>.
- Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat>, 10.01.2022.
- Eurostat, Overcrowding rate by age, sex and poverty status – total population – EU-SILC survey, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho05a/default/table?lang=en (dostęp: 20.11.2021).
- Eurostat, Severe housing deprivation rate by age, sex and poverty status – EU-SILC survey, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_mdho06a/default/table?lang=en (dostęp: 5.12.2021).
- Fasianos A., Lydon R. (2021). *Do households with debt cut back their consumption more in response to shocks?*, Research Technical Paper, Vol. 2021, No. 08, Central Bank of Ireland, <https://doi.org/10.1111/boer.12317>.
- Fatula D. (2010). *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Felis P., Jamroży M., Szlęzak-Matusiewicz J. (2015). *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, wyd. II, Difin, Warszawa.
- Fila J. (2013). *Mikrofinanse a wykluczenie finansowe i społeczne – polityka i instrumenty*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, (311), s. 95-106.
- Financial lives 2020 survey: the impact of coronavirus*, Financial Conduct Authority, London 2021.
- Finke, M., S., Howe, J., S. i Huston, S., J. (2011). *Old Age and the Decline in Financial Literacy*. *Forthcoming in Management Science*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1948627>.
- FinTech in CEE, raport*, www2.delloite.com dostęp: 01.02.2022.

- Flejterski S. (2019). *Sustainable financial systems*, w: Ziolo M., Sergi B. (red.) *Financing Sustainable Development*, Palgrave Macmillan, London.
- Flejterski S. (2021). *Banking resilience. Odporność banków na nadzwyczajne turbulencje w otoczeniu*, w: *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa* (pr. zbior. pod red. M. Zaleskiej), Difin, Warszawa.
- Flejterski S., Różycka M. (2021). *Srebrne finanse z perspektywy ekonomicznej i menedżerskiej*, w: *Srebrna gospodarka. Perspektywa interdyscyplinarna* (pr. zbior. pod red. E. Frąckiewicz i R. Iwańskiego), Akademia Sztuki, Szczecin.
- Fojcik-Mastalska E. (2001). *Instytucja finansowa i instytucja kredytowa w projekcie nowelizacji Prawa bankowego*, Prawo Bankowe, nr 5, s. 20.
- Forlicz S. (2014). *Modelowanie kształtowania się popytu będącego wynikiem decyzji wspólnych w gospodarstwie domowym*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 4.
- Frąckiewicz E., Kryk B. (red.) (2020). *Srebrna gospodarka. Ujęcie społeczno-ekonomiczne*, CeDeWu, Warszawa.
- Frąckiewicz L. (2005). *Wykluczenie społeczne w skali makro i mikroregionalnej* w: *Wykluczenie społeczne*, red. L. Frąckiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamickiego w Katowicach, 11–26.
- Frączek B. (2017). *Edukacja finansowa jako determinanta wzrostu włączenia finansowego. Podejście zintegrowane*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Frączek, B. (2014). *Niski poziom alfabetyzacji finansowej społeczeństwa – jako bariera ograniczająca rozwój rynku kapitałowego*. W: T. Czerwińska i A. Z. Nowak (red.) *Rynek kapitałowy wobec wyzwań dekonunktury* (s. 113–134). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Franc-Dabrowska J., Porada-Rochon M., Świecka, B. (2018). *Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych-Analiza porównawcza*. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, (19 (68)), s. 28.
- Franklin J., Green G., Rice-Jones L., Venables S., Wukovits-Votzi T. (2021). *Household debt and Covid*, Bank of England Quarterly Bulletin, Q2.
- Friedman M. (2020). *A theory of the consumption function*, Dover Publications, New York.
- Frieske K. W. (2000). *Marginalność społeczna*, [w:] *Encyklopedia socjologii, praca zbiorowa*, tom 2, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- FSB *Financial Stability Surveillance Framework*, (2021). Bazylea Financial Stability Board.
- FSUG: *Opinion and recommendations for the review of the consumer credit directive*, https://ec.europa.eu/info/publications/fsug-opinions-2019_en (dostęp online luty 2022).
- Fujiu H., Yano M. (2008). *Altruism as a Motive for Intergenerational Transfers*, International Journal of Economic Theory, 4(1), 95–114, <https://doi.org/10.1111/j.1742-7363.2007.00070.x>.
- Furnham A., Milner R. (2017). *Parent's Beliefs and Behaviours about the Economic Socialisation through Allowances/Pocket Money of Their Children*, Psychology, nr 8, ss. 1216–1228.
- Furnham A., Thomas P. (1984). *Adults' perceptions of the economic socialisation of children*, Journal of Adolescence, nr 7, ss. 217–231.
- Galperti S., Strulovici B. (2017). *A Theory of Intergenerational Altruism*, Econometrica, 85(4), 1175–1218, <https://doi.org/10.3982/ECTA13937>.
- Garbolińska A. (2012). *Rozmowy z użyciem głowy, czyli ekonomia dla dzieci*, Novae Res, Gdynia.
- Garwol K., Stebila P. J. (2021). *Seniorzy „niewykluczeni” cyfrowo*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 66 (2/2021).
- Gąsiorkiewicz L., Monkiewicz J. red. (2021). *Finanse cyfrowe. Informatyzacja, cyfryzacja, dane-tyzacja*, Oficyna wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Gębski Ł. (2021). *The impact of the crisis triggered by the COVID-19 pandemic and the actions of regulators on the consumer finance market in Poland and other European Union countries*, Risks, vol. 9, 102, ; <https://doi.org/10.3390/risks9060102>.

- Giddens A. (2004). *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Global Wealth. Databook 2021, Credit Suisse, Research Institute, June 2021.
- Golec M.M. (2014). *Barometry rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce*, Studia Ekonomiczne 186 cz1, s. 242–253.
- Golinowska, S. (2019). *O polskiej biedzie w latach 1990–2015. Definicje, miary i wyniki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Gomes F., Haliassos M., Ramadorai T. (2021). *Household finance*, Journal of Economic Literature, t. 59, nr 3.
- Gospodarka senioralna w Polsce–stan i metody pomiaru, GUS, Warszawa 2018.
- Grabowski M. (2021). *Legal Aspects of “White-Label” Banking in the European, Polish and German Law*, Journal of Risk and Financial Management 14: 280.
- Griffin R. W. (1996). *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grobicki J. (2015). *Jak w najbliższych latach będzie się kształtował rynek kredytów konsumpcyjnych w Polsce i jaki będzie jego wpływ na wzrost gospodarczy?*, BANK, nr 6.
- Grotowska-Leder J. (2011). *Zaradny czy bezradny? Strategie życiowe współczesnych Polaków w świetle wybranych wyników badań ogólnopolskich*, Zeszyty Naukowe / Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, t. 9.
- Grzywińska-Rąpca M. (2021). *Finanse gospodarstw domowych w świetle subiektywnych ocen sytuacji materialnej*, Olsztyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Guo J. (2018), *Co-movement of international copper prices, China's economic activity, and stock returns: Structural breaks and volatility dynamics*, Global Finance Journal, Vol. 36, May, s. 62–77.
- GUS, 2017–2020, *Dochody i warunki życia ludności Polski* (Raporty z Badania EU-SILC 2016–2019), <https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/szukaj.html> (dostęp: 29.11.2021 r.).
- GUS, 2017–2021, *Budżety gospodarstw domowych w 2016 r. – 2020 r.*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2020-roku,9,15.html> (dostęp: 15.01.2022).
- GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html>.
- GUS, *Prognoza ludności na lata 2014–2050*.
- GUS, *Sytuacja osób starszych w Polsce w 2020 r.*
- GUS. (2021). *Sytuacja gospodarstw domowych w 2020 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. Pobrane z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2020-r-w-swietle-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,20.html>.
- GUS. (2022a). *Informacja o wstępnych wynikach Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2021*. Pobrane z <https://stat.gov.pl/spisy-powszechnie/nsp-2021/nsp-2021-wyniki-wstepne/informacja-o-wstepnych-wynikach-narodowego-spisu-powszechnego-ludnosci-i-mieszkam-2021,1,1.html>.
- GUS. (2022b). *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w jednostkach administracji publicznej, przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2021 roku*. Pobrane z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spolescenstwo-informacyjne/spolescenstwo-informacyjne/wykorzystanie-technologii-informacyjno-komunikacyjnych-w-jednostkach-administracji-publicznej-przedsiębiorstwach-i-gospodarstwach-domowych-w-2021-roku,3,20.html>.
- Gustafsson M., Willetts D. (2021). *A return to boom and bust (in births). How birth cycles will affect public spending pressures over the coming decade*, 15.10.2021, <https://www.resolutionfoundation.org/publications/a-return-to-boom-and-bust-in-births>.
- Guvenen F., Ozkan S., Song J. (2014). *The Nature of Countercyclical Income Risk*, Journal of Political Economy, vol. 122, s. 621–660, <https://doi.org/10.1086/675535>.

- Hałasik-Kozajda M., Olbryś M. (2021). *Skutki implementacji dyrektywy o usługach płatniczych (PSD2)*, Bank i Kredyt 52(3).
- Hall A. (2012). *Pieniądże na stół*, National Geographic Society, Warszawa.
- Harasim J. (2021). *FinTechs, BigTechs and Banks – When Cooperation and When Competition?* Journal of Risk and Financial Management, vol. 14.
- Heropolitańska I., Nierodka A., Zdziarski T. (2020). *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Hillier D. (2006). *Do precious metals shine? An investment perspective*, Financial Analysts Journal, Vol. 62, Nr 2, s. 98–106.
- Hoang T.H.V., Lean H.H., Wong W.K. (2015). *Is gold good for portfolio diversification? A stochastic dominance analysis of the Paris stock exchange*, International Review of Financial Analysis, Vol. 42, s. 98–108.
- Hodge D., Mendoza K.I., Sinha R.K. (2020). *The Effect of Humanizing Robo-Advisors on Investor Judgments. Contemporary Accounting Research*, Wiley Online Library, Hoboken.
- Hodula M., Malovaná S., Frait J. (2022). *Too much of a good thing? Households' macroeconomic conditions and credit dynamics*, German Economic Review.
- Hong C.Y. (2021). *FinTech adoption and household risk-taking*, BOFIT Discussion Paper 14. <http://www.bialystok.wiih.gov.pl/kampania-prezesa-uokik-policz-i-nie-przelicz-sie-sila-przekazu-dzieki-wspolpracy/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://dane.gov.pl/dataset/191,informacje-dotyczace-rozliczenia-podatku-dochodowego-od-osob-fizycznych> (dostęp: 28.02.2022).
- <https://dane.gov.pl/dataset/206,informacje-dotyczace-ryczatu-od-przychodow-ewidencjonowanych> (dostęp: 28.02.2022).
- <https://finanse.uokik.gov.pl/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://finanse.uokik.gov.pl/finanse/zakup-mieszkania-lub-domu-policz-i-nie-przelicz-sie/> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://polskieradio24.pl/42/273/Artykul/2723472> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-uzytownikow-bankowych-aplikacji-mobilnych-iii-kw-2021-r-461972>, dostęp 07.02.2022.
- <https://robo-advisors.eu/>, dostęp 16.02.2022.
- <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/>.
- https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16641 – dostęp z dnia 27.02.2022 r. https://uokik.gov.pl/ostrezenia_konsumenckie.php?news_id=14385 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=17789 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- https://uokik.gov.pl/istotny_pogląd_w_sprawie.php?news_id=12519&news_page=69 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- https://uokik.gov.pl/ostrezenia_konsumenckie.php?news_id=18234 – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://uokik.gov.pl/poradniki.php> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://uokik.gov.pl/raporty2.php> – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
- <https://www.gov.pl/web/finanse/2018-r-wplywy-budzetowe> (dostęp: 28.02.2022).
- <https://www.izfa.pl/download/pobierz/tekst-adekwatnosci-izfia>
- <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/gfci-30-explore-data/gfci-30-rank/> – dostęp: 01.02.2022.
- <https://www.podatki.gov.pl/z-twoich-podatkow/dochody-i-wydatki-z-twoich-podatkow/> (dostęp: 28.02.2022).
- <https://www.polskieradio24.pl/42/276/Artykul/2752894,UOKiK-ostreza-uwaga-na-SMSy-od-oszustow-czyhajacych-na-nasze-konta-bankowe> – dostęp z dnia 27.02.2022 r. <https://www.polskieradio24.pl/42/276/Artykul/2675767,Piramidy-finan>

- sowe – wciąż – maja – się – dobrze – Sprawdź – jak – nie – stracic – pieniędzy – na – niezwykle – atrakcyjnej – inwestycji – dostęp z dnia 27.02.2022 r.
<https://www.zbp.pl/getmedia/9f9c03e9-fb47-4fde-8e77-b6d85d99ee9d/infodok-2021-04-06-wydanie-46-sklad-210726-gko2>.
- <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki-wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach> (dostęp: 10.02.2022).
- Humphrey, D., Willeson, M., Lindblom, T. i Bergendahl, G. (2003). *What Does it Cost to Make a Payment?*. Review of Network Economics, 2(2), 159–174. <https://doi.org/10.2202/1446-9022.1024>.
- Huszczonek E., Rytelewska G. (2004). *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, Zeszyt nr 172, s.9.
- Hybka M.M. (2014). *Konsekwencje fiskalne ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych w Niemczech*, Studia Oeconomica Posnaniensia, vol. 2, no. 6 (267), s. 208–222.
- ICRC, (2013). *Economic Security*. International Committee of the Red Cross, Geneva.
- Idzik M. (2021). *W pandemii zaczęliśmy oszczędzać*, Bank, nr 7.
- IFC, *The Early Impact of Covid-19 on financial institutions. Insights from a survey of IFC financial institution clients*, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/587d57c6-74dd-4efb-90cc-5dec218fd00e/Covid-19+Impact+on+FI+Survey+2020+-+-5-11-2021_FINAL+REVIEW.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nBz3kgr.
- Ihori T. (2001). *Wealth Taxation and Economic Growth*, Journal of Public Economics, 79(1), 129–148, [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00098-0](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00098-0).
- InfoDług, <https://media.big.pl/publikacje/650730/infodlug-ogolnopolski-raport-o-zaleglym-zadluzeniu-i-niesolidnych-dluznikach-marzec-2021-41-edycja>, dostęp: 18.12.2021 r.
- Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2020 roku*, UKNF.
- Informacja o rynku pracy w czwartym kwartale 2018 roku*, stat.gov.pl (dostęp: 28.02.2022).
- Intrum.com (2020), *European Consumer Payment Report 2020*, <https://www.intrum.com/media/10154/intrum-ecpr-2020.pdf> (dostęp luty 2022).
- Iwańczuk-Kaliska A., P. Marszałek, K. Schmidt, A. Warchlewska (2021). *Ocena zmian na rynku płatności w Polsce*, Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, WIB PAB 10/2021.
- Iwanicz-Drozdowska M. (2008). *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych: perspektywa Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M. (2009). *Irlandia w: Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Iwanicz-Drozdowska M., Matuszyk A., Nowak A. K., Kitala R., raport z badań, SGH, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M., Błędowski P., *Finanse bliżej ludzi*, Rzeczpospolita, 12.11.2010.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A. (2011). *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska, M. i Nowak, A. K. (2011). *Rola i znaczenie edukacji finansowej*. W: M. Iwanicz-Drozdowska (red.) *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy* (s. 13–34). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Iwaszczuk N., Jarzęcka A. (2017). *Porównanie wykluczenia cyfrowo-finansowego w Polsce i w Norwegii*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 51, s. 204–218.
- Izbebski P. (2019). *Uprawnienie Prezesa UOKiK do przedstawienia sądowi istotnego dla sprawy poglądu jako instrument publicznoprawnej ochrony konsumentów na rynku finansowym*, *Przegląd Prawa Publicznego*, Nr 6, s. 62–74.
- Jagodzińska-Komar E., Grzywacz J. (2019) *Rola interfejsu API w modelu otwartej bankowości*, *Kolegium Zarządzania i Finansów*. Zeszyt Naukowy 172.
- Jagtiani J., John K. (2018). *Fintech: the impact on consumers and regulatory responses*, Journal of Economics and Business, vol. 100.
- Jajuga K. (2007). *Koncepcja ryzyka i proces zarządzania ryzykiem – wprowadzenie*. [w] *Zarządzanie ryzykiem*. Red. K. Jajuga, PWE, Warszawa.

- Jajuga K. (2008). *Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym*. [w:] K. Jajuga i T. Jajuga (red.), *Inwestycje*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jakubowska-Branicka I., Walczak B., Waliszewski K. (2020). *Determinanty rozwoju rynku pożyczek pozabankowych w Polsce – perspektywa ekonomiczna, regulacyjna, technologiczna i socjologiczna*, *Ekonomista* nr 5, http://www.pte.pl/pliki/1/8905/Ekonomista_2020-5-63-85.pdf (dostęp lutego 2022).
- Janc, A. i Warchlewska, A. (2018). *Działania edukacyjne banków centralnych w obszarze wiedzy ekonomicznej i kompetencji finansowych jako przejaw społecznej odpowiedzialności biznesu*. W: K. Waliszewski (red.) *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych: od teorii do praktyki* (s. 23–48). Warszawa: CeDeWu.
- Janiszewski B. (2016). *Ekonomia. To, o czym dorośli Ci nie mówią*, Wydawnictwo Publicat, Poznań.
- Jankiewicz J., Garsztka P. (2019). *Unemployment and Time Spent in Household Production*, *Ekonomista*, nr 4.
- Jankowska A. (2014). *Senior nasz powszedni*. Wprost, 30, <https://www.wprost.pl/479728/senior-nasz-powszedni.html>.
- Jappelli T., Pagano M. (1994). *Saving, growth, and liquidity constraints*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109 (1), s. 83–109, <https://doi.org/10.2307/2118429>.
- Jarmuzek M., Rozenov R. (2019). *Excessive private leverage and its drivers: evidence from advanced economies*, *Applied Economics*, Vol. 51 (34), s. 3787–3803, <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1584383>.
- Jasiński M., Bąkowska A.M. (2021). *Czy seniorzy są wykluczeni cyfrowo? Analiza potrzeb osób starszych w zakresie wsparcia informacyjnego*, *Rozprawy Społeczne*, 15(1), 48–59.
- Jensen M., Fama E. (1983). *Agency Problems and Residual Claims*, *Journal of Law and Economics*, Vol 26, s. 327–349.
- Jensen M., Meckling W. (1976). *The Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, s. 305–36.
- Johnson B. (2013). *Zero Waste Home: The Ultimate Guide to Simplifying Your Life by Reducing Your Waste*, Scribner Book Company, New York 2013.
- Johnson C. L. (2000). *Perspectives on American Kinship in the Later 1990s*, *Journal of Marriage and Family*, 62(3), 623–639, <https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2000.00623.x>.
- Johnston D.W. i inni (2020). *Who is resilient in time of crisis? The importance of financial and non-financial resources*, IZA Discussion Paper, No.13720, September.
- Jordà Ò., Singh S. R., Taylor A. M. (2020). *Longer-run economic consequences of pandemics*, NBER Working Paper Series, 26934, <https://doi.org/10.24148/wp2020-09>.
- Jorgenson D.W. i Griliches Z. (1972). *The explanation of productivity change*. *Survey of Current Business*, 52, 5.
- Jurek, M., Marszałek, P. i Warchlewska, A. (2019). *Mapa edukacji finansowej*, edycja VI, część 2. Poznań: Związek Banków Polskich. Pobrane z <https://www.zbp.pl/dla-klientow/edukacja-ekonomiczna>.
- Kabalski P. (2001). *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*. Gdańsk: Ośrodek Doskonalenia Kadr.
- Kaczmarczyk M. (2010). *Edukacja finansowa w świetle badań empirycznych*, Stowarzyszenie Krzewienia Edukacji Finansowej, Gdynia.
- Kasdepke G. (2015). *Pestka, drops, cukierek*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Kasdepke G. (2016). *Zaskórniaki i inne dziwadła z krainy portfela*, Narodowe Centrum Kultury i Zysk i S-ka, Poznań.
- Kata R., Nowak K., Leszczyńska M., Kowal A., Sebastianka B. (2021). *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Kawiński M. (2015). *Przegląd teorii finansów gospodarstw domowych w kontekście współczesnych uwarunkowań polityki publicznej*, „Studia z Polityki Publicznej / Szkoła Główna Handlowa”, nr 1.

- Kaźmierczak A., Kotkowski R., Maciejewski K. (2021). *Pandemia COVID-19 a popyt na pieniądze gotówkowy i zmiany w zachowaniach płatniczych w Polsce w 2020 r.*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, nr 182.
- Kędzior Z. (1998). *Gospodarstwo domowe jako obiekt badań w: Konsument – Przedsiębiorstwo – Przestrzeń*, Centrum Badań i Ekspertyz Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice, t. 2.
- Keynes J. M. (2012). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, wyd. 3, PWN, Warszawa.
- Kiedy dług staje się zbyt dużym ciężarem, <https://www.forbes.pl/finanse/jaki-musi-byc-dlug-by-zwztpic-w-mozliwosc-splaty-badania-big-infomonitor/53nfe35>, dostęp: 5.01.2022.
- Kim J., Chatterjee S. (2013). *Childhood financial socialization and young adults' financial management*, *Journal of Financial Counseling and Planning*, nr 24(1), ss. 61–79.
- Kim J., LaTaillade J., Kim H.J. (2011). *Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors*, *Journal of Family and Economic Issues*, nr 32(4), ss.668–679.
- King R.G., Ross L. (1993). *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right*, *Quarterly Journal of Economics*, t. 108, nr 3.
- Kiyosaki R. (2005). *Ucieczka z wyścigu szczurów*, Instytut Praktycznej Edukacji, Osielsko.
- Kliber A., Będowska-Sójka B., Rutkowska A., Świerczyńska K. (2021). *Triggers and Obstacles to the Development of the FinTech Sector in Poland*, *Risks* 9: 30, February.
- Kliber A., Rutkowska A., Będowska-Sójka B., Andrzejczak-Świerczyńska K. oraz Zdunkiewicz W. (2020). *FinTechs in Poland: Insights, Trends and Perspectives*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu wraz z Fundacją QuantFin, Poznań.
- Klimontowicz M., Harasim J. (2016). *Tendencje rozwojowe na rynku alternatywnych instrumentów finansowych*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, t. 49, nr 4.
- Kłopotcka A. (2004). *Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce*, *Bank i Kredyt*, t. 35, nr 5.
- Kłopotcka A. (2015). *Zarządzanie oszczędnościami w gospodarstwach domowych*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 9.
- Kłopotcka A. (2018). *Słowność gospodarstw domowych do oszczędzania a wiedza finansowa*, *Bank i Kredyt*, t. 49, nr 5.
- Kłopotcka A. M. (2017). *Does Consumer Confidence Forecast Household Saving and Borrowing Behavior? Evidence for Poland*, *Social Indicators Research*, t. 133, nr 2.
- Kłopotcka A. M., Górka R. (2021). *Forecasting Household Saving Rate with Consumer Confidence Indicator and its Components: Panel Data Analysis of 14 European Countries*, *European Research Studies Journal*, t. XXIV, nr 3.
- Kłopotcka A., Wilczyński R. (2021). *Do Credit Supply and Unemployment Risk Matter for Household Saving? Evidence from Poland*, *Contemporary Economics*, t. 15, nr 4.
- Kluzek M. (2020). *Obszary nieobjęte działaniami uszczelniającymi system podatkowy w Polsce w latach 2015–2019 w zakresie opodatkowania dochodów osób fizycznych – konsekwencje budżetowe, społeczne i gospodarcze*, *Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu*, nr 4 (64), s. 121–136, DOI:10.31268/StudiaBAS.2020.33.
- Knehans-Olejnik A. (2014). *Rola edukacji finansowej w racjonalizowaniu zachowań konsumentów*, *Handel wewnętrzny*, 3(350), s. 255–273.
- KNF (2013). *Rekomendacja S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_S_18_06_2013_34880_34880.pdf (dostęp: 8.01.2022).
- Koda Y., Uruiyos M. (2015). *Altruism and Four Shades of Family Relationships*, *Eurasian Economic Review* 5(2), 345–365, <https://doi.org/10.1007/S40822-015-0027-4/TABLES/2>.
- Koda Y., Uruiyos M., Dheera-Aumpon S. (2018). *Intergenerational Transfers, Demographic Transition, and Altruism: Problems in Developing Asia*, *Review of Development Economics*, 22(3), 904–927, <https://doi.org/10.1111/rode.12369>.

- Koitsiwe K., Adachi T. (2018). *The role of financial speculation in copper prices*, Applied Economics and Finance, Vol. 5, Nr 4, s. 87–94.
- Kolek A., Sobolewski A. (2021). *10 zaniedbań w obszarze systemu emerytalnego w latach 2015–2021*, Instytut Emerytalny, Warszawa.
- Koleśnik J. (2018). *Bankowość detaliczna*. [w] Świat bankowości. Red. M. Zaleska, Difin, Warszawa.
- Komunikat Komisji Europejskiej z dnia 18 grudnia 2007 r. w sprawie edukacji finansowej [COM(2007) 808 wersja ostateczna – nieopublikowany w Dzienniku Urzędowym].
- Kooreman P., Wunderink S. (1997). *The Economics of Household Behaviour*, Macmillian Press Ltd, London.
- Korenik D. (2017). *Pozytywne i negatywne innowacje w nowoczesnej technologii*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 346, 7–20.
- Korte J. (2019). *Credit should not be a trap. How to prevent over-indebtedness*, <https://www.caritas.eu/how-to-prevent-over-indebtedness/>.
- Korzeb Z., Niedziółka P. (2020). *Resistance of commercial banks to the crisis caused by the COVID-19 pandemic: the case of Poland*. Equilibrium, nr 15.
- Korzeniowska A., *Determinanty a wielkość oszczędności gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej: podobieństwa i różnice*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2021.
- Korzycki W. (2022). *W czasie pandemii spadła liczba zadłużonych Niemców*, aleBank.pl, 11 luty.
- Kośny M. (2013). *Determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego rodzin*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kotkowski Ł. (2021). *Polacy marnują miliony ton żywności. Powinniśmy się spalić ze wstydu!*, 21.11.2021, <https://spidersweb.pl/2021/11/marnowanie-zywnosci-polska-2021.html>.
- Kotlikoff L. J. (1989). *Social Security and Equilibrium Capital Intensity*, w: *What Determines Saving?*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, pp. 316–36.
- Kotliński G., Marszałek P., Waliszewski K., Warchlewska A. (2022). *Wpływ nowoczesnych technologii na zmianę modeli biznesowych banków*, Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, WIB PAB 1/2022, Warszawa, s. 30.
- Kozak K. (2013). *Miejsce shadow banking w sektorze bankowym*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 311.
- Kozera A., Stanisławska J., Glowicka-Woloszyn, R. (2016). *Wewnętrzne społeczno-ekonomiczne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstw domowych rolników*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 18(6).
- Kozińska M. (2019). *Condohotele jako przykład produktu dla klientów private banking*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 387.
- Koźliński T. (2010). *Wykluczenie płatnicze w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, https://www.nbp.pl/systemplatniczy/wykluczeniefinansowe/download/wykluczenie_platnicze_w_polsce_i_innych_krajach_ue.pdf, dostęp: 26.02.2022.
- Królik-Kołtuniuk K., Skibińska-Fabrowska I. (red.) (2021). *Inwestycje alternatywne. Nowe spojrzenie*, DeDeWu, Warszawa.
- Kuchciak I. (2020). *Wykluczenie bankowe w Polsce w aspekcie ekonomicznym i społecznym*, Ekonomia, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kuchciak I., Świeszczak M., Świeszczak K., Marcinkowska M. (2014). *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kujawa S. (2021). *Robo-doradztwo. Profesjonalna Budowa i Zarządzanie Portfelem Inwestycyjnym*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- Kukk M., Staehr K. (2017). *Macroeconomic Factors in the Dynamics of Corporate and Household Saving: Evidence from Central and Eastern Europe*, Emerging Markets Finance and Trade, t. 53, nr 11.

- Kulicki J., *Podatki bezpośrednie i pośrednie*, Leksykon budżetowy, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/BASLeksykon.xsp?id=FB0D364ACFD50C18-C1257A590041E70C&litera=P> (dostęp: 28.02.2022).
- Kupisiewicz M. (2004). *Edukacja ekonomiczna dzieci*, Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej im. M. Grzegorzewskiej, Warszawa.
- Kurowski Ł. (2021). *Household's overindebtedness during the Covid-19 crisis: The role of debt and financial literacy*, Risks, no. 9 (4), 62, <https://doi.org/10.3390/risks9040062>.
- LaFerrère A. (1999). *Intergenerational Transmission Models: A Survey*, The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice, 24(1), 2–26, <https://doi.org/10.1111/1468-0440.00002>.
- Laplante P., Kshetri N. (2021). *Open Banking: Definition and Description*, Computing's Economics, October.
- Le Blanc J., Lydon R. (2020). *Indebtedness and spending: What happens when the music stops?*, European Central Bank Working Paper Series, nr 2389.
- Lewis A., Scott A.J. (2000). *The Economic Awareness. Knowledge and Pocket Money Practices of a Sample of UK Adolescents: A Study of Economic Socialisation and Economic Psychology*, Children's Social and Economics Education, nr 4, ss. 34–46.
- Leyshon A., Thrift N. (1995) *Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States*, Transactions of the Institute of British Geographers, New Series" Vol.20, No. 3, 312–341.
- Leyshon A., Thrift N. (1995). *Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States*. Transactions of the Institute of British Geographers, 20(3), s. 312–341.
- Leżoń K. (2019). *Otwarta bankowość w świetle wymogów dyrektywy PSD2 – wyzwania i perspektywy rozwoju dla polskiego sektora FinTech*, KNF, Warszawa, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Otwarta%20bankowo%C5%9B%C4%87%20w%20%C5%9Bwietle%20wymog%C3%B3w%20dyrektywy%20PSD2__68605.pdf.
- Lhabitant F.S. (2012). *Handbook of Hedge Funds*, John Wiley and Sons, s. 436–437.
- Liberda B. (2015). *Macroeconomic Savings in Poland*, Ekonomista, nr 4.
- Lindqvist A. (1981). *A note on determinants of household saving behavior*, Journal of Economic Psychology, No. 1, s. 39–57.
- Litwin-Dolezińska D. (2019). *Aplikacje do zarządzania domowym budżetem*, <https://general-investments.pl/contents/display-article/klient-indywidualny/aplikacje-do-zarzadzania-domowym-budzetem-7-najlepszych-rozwiazan>, dostęp: 7.02.2022.
- Liu C., Z.Hu, Y.Li, S.Liu (2017). *Forecasting copper prices by decision tree learning*, Resources Policy, Vol. 52, s. 427–434.
- Liu T., Pan B., Yin Z. (2020). *Pandemic, mobile payment, and household consumption: micro-evidence from China*, Emerging Markets Finance and Trade, vol. 56 (10), s. 2378–2389, <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1788539>.
- Lusardi A. (2019). *Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications*. Swiss Journal of Economics and Statistics, 155:1, s. 1–8.
- MacGee J., Pugh T. M., Thomas M., See K. (2020). *The heterogeneous effects of COVID-19 on Canadian household consumption, debt and savings*, Bank of Canada Staff Working Paper, No. 51, Bank of Canada, Ottawa, <https://doi.org/10.34989/swp-2020-51>.
- Maciejasz-Świątkiewicz M. (2012). *Zachowania finansowe gospodarstw domowych [w:] Finanse osobiste: zachowania – produkty – strategie*, red. E. Bogacka-Kisiel, PWN, Warszawa.
- Maciejasz-Świątkiewicz M. (2013). *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Studia i monografie, Nr 488, Opole.
- Macierzyński M. (2009). *Aplikacje do zarządzania domowymi finansami mają w Polsce małe szanse na sukces?*, <https://prnews.pl/aplikacje-do-zarzadzania-domowymi-finansami-maja-wpolsce-male-szanse-na-sukces-49580>; dostęp: 10.02.2022 r.
- Maison, D. (2013). *Polak w świecie finansów. O psychologicznych uwarunkowaniach zachowań ekonomicznych Polaków*. Warszawa: PWN.

- Makuch M. (2012). *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 128–129.
- Makuch M. (2012). *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 128–129.
- Malgeri M. (2020). *Johnny Profit*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa.
- Malgeri M. (2020). *Złoto Johnny'ego*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa 2020.
- Malovaná S., Hodula M., Frait J. (2021). *What Does Really Drive Consumer Confidence?*, Social Indicators Research, t. 155, nr 3.
- Mandell L., Klein L.S. (2009). *The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior*. Journal of Financial Counseling and Planning, 20(1), s. 15–24.
- Mapa polskiego fintechu 2021, www.cashless.pl, dostęp: 02.02.2022.
- Marcinkowska M. (2020). *Kapitał relacyjny banków a kryzys pandemiczny*, Wydawnictwo SiZ, Łódź.
- Markowitz H. (1952). *Portfolio selection*, The Journal of Finance Vol. 7, Nr 1, s. 77–91.
- Marshall H. R., Magruder L. (1960). *Relations between parent money education practices and children's knowledge and use of money*, Child Development, ss. 253–284.
- Martyniuk O. (2013). *Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego*, Zarządzanie i Finanse, t.2, nr 2.
- Mason P. (2010). *Pieniądże nie rosną na drzewach*, Wydawnictwo Debit, Bielsko-Biała.
- Matlak N. (2014). *Przegląd decyzji Prezesa UOKiK dotyczących naruszeń zbiorowych interesów konsumentów na rynku usług finansowych w latach 2012–2014*, internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, nr 6(3), s. 95–108.
- Mattila-Wiro (1999). *Economic Theories of the Household: A Critical Review*, The United Nations University, World Institute for Development Economic Research, Working Papers No. 159, April.
- Mazumder M. S. U., Lu, W. (2015). *What impact does microfinance have on rural livelihood? A comparison of governmental and non-governmental microfinance programs in Bangladesh*. World Development, 68, s. 336–354.
- McInnes S., Berg K. (2019). *Some key topics under PSD2: open banking, strong customer authentication, and the platform/commercial agent exemption*, Tijdschrift voor INTERNETRECHT Nr. 3/4 juli.
- Mejía-Guevara I. (2015). *Economic Inequality and Intergenerational Transfers: Evidence from Mexico*, Journal of the Economics of Ageing, 5, 23–32, <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2014.09.012>.
- Mian A., Sufi A. (2009). *The consequences of mortgage credit expansion: Evidence from the U.S. mortgage default crisis*, Quarterly Journal of Economics, vol. 124, s. 1449–1496, <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1449>.
- Michalak S., Krzewski M. i Maliszewski C. (1997). *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, Difin, Warszawa.
- Michel P., Thibault E., Vidal J.-P. (2004). *Intergenerational Altruism and Neoclassical Growth Models*, ECB Working Paper Series, cclxxxiv, [https://doi.org/10.1016/s1574-0714\(06\)02015-x](https://doi.org/10.1016/s1574-0714(06)02015-x).
- Michoń P. (2012). *Transfery międzypokoleniowe w Rodzinie*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, LXXIV(3), 237–251.
- Micklitz, H.-W. (2010). *The paradox of access to financial services for consumer*, European Journal of Consumer Law, 7–26.
- Microfinance Centre & European Microfinance Network & Community Development Finance Association, 2007, *From exclusion to inclusion through microfinance. Critical issue*, April, UK.
- Międzynarodowy słownik podatkowy* (1997). Warszawa: PWE.
- Mikita, M. (2021). *Stabilność systemu finansowego Unii Europejskiej*. Studia BAS, (3), s. 87–116.

- Milic-Czerniak R. (2016). *Gospodarstwa domowe jako podmiot finansów osobistych* [w:] *Finanse osobiste: kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, red. M. Milic-Czerniak, Difin, Warszawa.
- Milic-Czerniak R. (red.) (2016). *Finanse osobiste*, Difin, Warszawa.
- Molias J. (2008). *Konstytucyjne problemy odsetek maksymalnych*, Państwo i Prawo, z. 3, s. 46–59.
- Mora J., Moro-Egido A. I. (2011). *Analyzing Motives for Money-Transfers within Families: The Role of Transfers for Education*, *Empirical Economics*, 43(1), 357–378, <https://doi.org/10.1007/S00181-011-0473-0>.
- Myck M., Kundera M., Najsztub M., Oczkowska M. (2015). *VAT w wydatkach gospodarstw domowych: konsekwencje zmian systemu i różnicowanie obciążeń względem struktury demograficznej*, CenEA, [http://www.pte.pl/pliki/2/12/ilovepdf.com\(1\).pdf](http://www.pte.pl/pliki/2/12/ilovepdf.com(1).pdf) (dostęp: 28.02.2022).
- Najlepszy E. (1993). *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*. Poznań: Bafina.
- Narodowy Bank Polski: *Raport o stabilności systemu finansowego*. Grudzień 2021, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf122021.pdf?v=2>.
- NBP (2020a). *PayTech – innowacyjne rozwiązania na rynku polskim*, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa.
- NBP (2020b). *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2018 r.*, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa.
- NBP, 2016–2020, *Rynek nieruchomości – Informacja kwartalna*, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 4.02.2022).
- NBP, 2016–2020, *Sytuacja na rynku kredytowym*, <https://www.nbp.pl/home.aspxf=/system-finansowy/kredytowy.html> (dostęp: 10.01.2022).
- NBP, 2016–2021, *Informacje o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce*, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 12.02.2022).
- NBP, 2016–2021, *Raport o stabilności systemu finansowego*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/stabilnosc.html>, (dostęp: 12.02.2022).
- NBP, 2017, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*. Raport z badania 2016 r., https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 17.12.2021).
- NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/pieniezna_i_bankowa/krf.html, (dostęp: 25.02.2022).
- NBP. (2010). *Strategia edukacji ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego na lata 2010–2012*. Warszawa: Departament Edukacji i Wydawnictw NBP.
- Neuwirth N., Haider A. (2004). *The Economics of the Family*, Austrian Institute for Family Studies Working Papers, nr 45.
- Ng W., Kwok B. K. B. (2017). *Emergence of Fintech and cybersecurity in a global financial centre. Strategic approach by a regulator*, *Journal of Financial Regulation and Compliance* Vol. 25 No. 4.
- Niespłacone długi ograniczają dostęp do wielu usług i produktów, nie tylko finansowych*, <https://alebanc.pl/niespłacone-dlugi-ograniczaja-dostep-do-wielu-uslug-i-produktow-nie-tylko-finansowych/?id=395622&catid=22869>, (dostęp: 2.02.2022).
- Noga, B., Noga, M. i Dejnaka A. (2016). *Edukacja ekonomiczna polskiego społeczeństwa*. CeDeWu, Warszawa.
- Nordic debt collection analysis*, (2021). No. 1, Intrum.
- Nowakowski M. (2021). *Ostatnie zmiany w ramach prawnych dla sztucznej inteligencji w Unii Europejskiej – krytyczna analiza*, *Prawo Nowych Technologii*, nr 2, s. 23.
- Nowakowski M., Waliszewski K. (2021). *Sztuczna inteligencja i algorytmy w służbie finansów osobistych. Perspektywa prawno-ekonomiczna*, *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, nr 8.
- Nowosad W. (2019). *Naruszenie zbiorowych interesów konsumentów w toku prywatnej emisji obligacji*, *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, nr 7(8), s. 37–49.

- O'Leary K., Nagle T., O'Really P. (et.al.) (2021). *The Sustainable Value of Open Banking: Insights from an Open Data Lens*, Proceedings of the 54th Hawaii International Conference on System Sciences.
- O'Shaughnessy M., Banach J., Lebda S., Reszka A., Szydłowska K. i Wiewiórka P. (2003). *Ceny transferowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Obawy inflacyjne gospodarstw domowych najwyższe od 25 lat, (2021). ZPF i IRG SGH, źródło: <https://zpf.pl/obawy-inflacyjne-gospodarstw-domowych-najwyzsze-od-25-lat/> dostęp: 25.02.2022.
- OECD (1997). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Report of July 1995 with Supplements. Paris.
- OECD. (2005). *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education*. Pobrane z www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/35108560.pdf.
- OECD.Stat, <https://stats.oecd.org/>, 10.01.2022.
- Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach – Marzec 2021, 41.
- Olejniczak T. (2014). Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów, *Marketing i Rynek*, nr 8 [CD].
- Olejniczak T. (2014). *Techniki badawcze wykorzystywane w badaniu cyklu życia gospodarstwa domowego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 336 *Badania marketingowe-nowe podejścia oraz metody na współczesnym rynku*.
- Olszak M. (2015). *Procykliczność działalności bankowej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Olszak M., Kowalska I. (2022). Does bank competition matter for the effects of macroprudential policy on the procyclicality of lending?, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, t. 76.
- Orzeczenie SN z 29 kwietnia 1949 roku, sygn. akt Wa.C. 266/48, OSN 1954, poz.11.
- Oslo Manual (2005). *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3rd edition, OECD, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg.
- Ossowski J. (2007). *Spółdzielczość kasy oszczędnościowo-kredytowej, charakterystyka, rozwój, otoczenie*, Biblioteka Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Władza”, Sopot.
- Ozili P. K. (2018). *Impact of digital finance on financial inclusion and stability*, *Borsa Istanbul Review* 18-4, March 2018.
- P.-J. van de Venn (2017). 'Mobile First' will become 'API First' — PSD2: Changing banking as we know it, *Journal of Digital Banking*, Vol. 2, 2.
- Pachucki M. (2012). *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym*, KNF, Warszawa.
- Pareto V. (1975). *Umysł a społeczeństwo*, w: J. Szacki, *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa, s. 621 – 625.
- Pawlak R. (2017). *Czy muszę pracować czyli po co komu pieniądze?*, MacEdukacja.
- Paździor A., Majek A. (2021). *Impact of COVID-19 on Household's Financial Situation in Poland*, *European Research Studies Journal*, t. 24, nr Special Issue 2.
- Penczar M. (2014). *Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce na tle krajów UE*. [w] *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Red. M. Penczar, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Petrovic M. (2020). *PSD2 Influence on Digital Banking Transformation – Banks' Perspective*, *Journal of Process Management – New Technologies*, International Vol. 8, No. 4.
- Peyo (2017). *Smerf Finansista*, Egmont, Warszawa 2017.
- Pieńkowska-Kamieniecka, S. i Rutecka, J. (2014). *Problematyka decyzji i kompetencji finansowych osób starszych w ujęciu ekonomicznym*. W: M. Szczepański, T. Brzęczek i M. Gajowiak (red.) *Systemy zabezpieczenia społecznego wobec wyzwań demograficznych i rynkowych* (s. 143-153). Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Piontek K. (2003). *Weryfikacja wybranych technik prognozowania zmienności – analiza szeregów czasowych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 991, s. 484-494.
- Piotrowska M. (2017a). *The impact of consumer behavior on financial security of households in Poland*, *Contaduría y Administración*, Vol. 62 (2), s. 19-20.

- Piotrowska, M. (2017b). Wpływ wykształcenia na bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstw domowych. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, (51), s. 11.
- Piotrowski D., Piotrowska A.I. (2017). Skuteczność działań edukacyjnych w obszarze finansów na przykładzie projektu "Finanse dla młodych, czyli jak zarabiać, inwestować i oszczędzać pieniądze w przyszłości". E-mentor, 5(72), s. 36–41.
- Pogorzelski K. (2020). Sytuacja mieszkaniowa Polaków 2020. Dom jako miejsce pracy, nauki i odpoczynku – wyniki Finansowego Barometru ING, https://www.ing.pl/_files/1xyqgai (dostęp: 12.02.2022).
- Polacy przewidują problemy z obsługą zobowiązań finansowych. Barometr obsługi zobowiązań ZPF i IRG SGH, <https://infowire.pl/generic/release/726732/polacy-przewiduja-problemy-z-obsluga-swoich-zobowiazan-finansowych-najnowsze-wyniki-barometru-obslugi-zobowiazan-zpf-i-irg-sgh>.
- Polasik M., Hutarska A., Iftikhar R., Mikula Š. (2000). *The impact of Payment Services Directive 2 on the PayTech sector development in Europe*, Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 178.
- Polasik M., Hutarska A., Iftikhar R., Mikula S. (2020). *The impact of PSD2 on the functioning of the retail payment market*, Journal of Economic Behaviour and Organization, No. 178, <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0167268120302328?token=289F3-DE95E05DB7DE2A641346AA7E74B7C5779969D2BD45E8BD9EE6D4DB80CE4CF99-C5E40041EDD55EAFE2579083868F&originRegion=eu-west-1&originCreation=20220114090625>.
- Polasik M., Hutarska A., Meler A. (2018). Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych. E-mentor, 1(73), s. 30–40.
- Polasik M., Piotrowska A. (2014). Transakcyjne wykluczenie finansowe w Polsce w świetle badań empirycznych, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, (330), 316–325, DOI:10.15611/pn.2014.330.34.
- Polowczyk J. (2009). *Podstawy ekonomii behawioralnej.*, Przegląd Organizacji, s.6.
- Polowczyk J. (2010). *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, Ekonomista, s.1–2.
- Polscy inwestorzy indywidualni chętniej rezygnują z globalnych niż lokalnych, 26.10.2021, pobrane z: <https://www.skarbiec.biz/inwestycje/polscy-inwestorzy-indywidualni-chetniej-repozycjonuja-swoj-portfel-niz-globalni.html> (dostęp: 11.01.2022).
- Postawy wobec płacenia podatków, Komunikat z badań nr 85/2016, CBOS 2016, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_o85_16.PDF (dostęp: 28.02.2022).
- Potocki T. (2018a). *Determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Potocki T. (2018b). *Problem niestabilności finansowej na przykładzie gospodarstw domowych na obszarach wiejskich*, Bezpieczny Bank, nr 1 (70).
- Potocki T. (2018c). *Świadomość ryzyka decyzji finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, 160.
- Prasad E. S. (2021). *The Future of Money. How Digital Revolution Is Transforming Currencies and Finance*, Cambridge.
- Preferencje podatkowe w Polsce, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010, <https://www.podatki.gov.pl/media/1237/preferencje-podatkowe-w-polsce-warszawa-2010.pdf> (dostęp: 28.02.2022).
- Preferencje podatkowe w Polsce, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2018, <https://www.podatki.gov.pl/media/7339/raport-preferencje-podatkowe-w-polsce-nr-8.pdf> (dostęp: 28.02.2022).
- Prelec D., Loewenstein G. (1998). *The red and the black: Mental accounting of savings and debt*, Marketing Science, nr 17(1), ss. 4–28.
- Prnews (2019). *10 najważniejszych trendów bankowości w 2019 r.*, <https://prnews.pl/10-najwazniejszych-trendow-bankowosci-2019-r-440201>.

- Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, red. M. Krasucka, M. Maciejasz-Świątkiewicz, J. Pieczonka, R. Poskart, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011.
- Przegląd strategii oraz wyniki finansowe PKO Banku Polskiego za 2015 rok*, Warszawa 2016.
- Public Law 116 – 136 – Mar. 27, (2020). *Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act*, 116th Congress, 134 Stat. 281.
- Pustułka P. (2020). *Migracja i płeć w cyklach życia rodzinnego*, *Studia Socjologiczne*, nr 1(236)
- Raczkowski K. (2014). *Bezpieczeństwo finansowe*, [w] *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*. Red. J. Płaczek, Difin, Warszawa, s. 299–324.
- Raport o dokumentach infoDOK*, ZBP, „Newsletter aleBank” 29 styczeń 2022.
- Raport o sytuacji banków w 2015 roku*, KNF.
- Regional Consultative Group for the Americas Report on Shadow Banking in the Americas*, Financial Stability Board, 2018.
- Rekomendacja S, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, KNF Warszawa 2019.
- Rekomendacja T, dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa 2013.
- Remund, D. L. (2010). *Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy*. *The Journal of Consumer Affairs*. 44(2), 276–295, <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>.
- Rinaldi L., Sanchis-Arellano, A. (2006). *Household debt sustainability: What explains household non-performing loans? An empirical analysis*, European Central Bank Working Paper Series no 570, January.
- Rogoff K., Reinhart C. (2010). *Growth in a time of debt*, *American Economic Review*, Vol. 100 (2), s. 578–578, <https://doi.org/10.1257/aer.100.2.573>.
- Roguska B. (2020). *Oszczędności i długi Polaków w pierwszej połowie marca*, CBOS, Komunikat z Badań Nr 51.
- Románova I., Grima S., Spiteri J., Kudinska M. (2018). *The Payment Services Directive 2 and Competitiveness: The Perspective of European Fintech Companies*, *European Research Studies Journal* Volume XXI, Issue 2.
- Rose P. (1999). *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, PWE, Warszawa.
- Rowaska-Sopel A. (2019). *Zjawisko zadłużenia i jego związek z wybranymi czynnikami*, *Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej*, nr 19.
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych, Dz.U. 2018 poz. 1112
- Rozporządzenie Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 3 października 2019 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów, Dz.U. 2019 poz. 2110.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.*, NBP, 2021.
- Rudnicka M., Surdej A. (2013). *Gospodarka senioralna. Nowy sektor gospodarki narodowej w Polsce*, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa.
- Rutkowska-Tomaszewska E. (2014). *Praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów na rynku usług finansowych ze szczególnym uwzględnieniem rynku usług bankowych na przykładzie wybranych najnowszych decyzji Prezesa UOKiK*, internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, nr 5(3).
- Rutkowski B. (2011). *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe jako instytucje finansowe*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia* 45/2, 289–297.

- Rytelewska G. (1992). *Gospodarstwa domowe na rynku usług finansowych*, Bank i Kredyt, nr 10–12.
- Rytelewska G. (2012). *Oszczędności gospodarstw domowych – wybór czy przymus (cz. 1) [w:] Stabilność systemu finansowego – instytucje, instrumenty, uwarunkowania*, red. A. Alińska, B. Pietrzak, CeDeWu, Warszawa.
- Rytelewska G., Kłopocka A. (2010). *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, Bank i Kredyt, t. 41, nr 1.
- Rzecznik Finansowy, *Nieautoryzowane transakcje – zasady i główne problemy*, 18 czerwca 2019 r., https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/05/Nieautoryzowane_trasnsakcje_analiza-RF_2019.pdf : dostęp: 28.01.2022 r.
- Rzecznik Finansowy: *Kompetencje finansowe polskich uczniów na podstawie badania PISA 2018*. Czerwiec 2020, str. 1. <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/07/Analiza-RF-badanie-PISA-czerwiec2020.pdf>.
- Sadorsky P. (2014). *Modeling volatility and correlations between emerging market stock prices and the prices of copper, oil and wheat*, Energy Economics, Vol. 43, s. 72–81.
- Samsel A. (2019). *Planowanie jako element zarządzania budżetem gospodarstw domowych*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych nr 31.
- Santoso W., Sukada M. (2009). *Risk profile of households and the impact on financial stability w: Household debt: implications for monetary policy and financial stability*, vol. 46.
- Schiff I. (2020). *Jak powstaje bogactwo i kiedy nie powstaje*, Fundacja Instytut Carla Mengera, Warszawa.
- Schmidt-Jessa K. (2021). *Bank internetowy (digital-only bank) – nowy model bankowości*, w: *Innowacje finansowe w gospodarce 4.0*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Schneider L. (2014). *Zuzia dostaje kieszonkowe*, Media Rodzina, Poznań.
- Semeyutin A., G. Gozgor, C. Keung, M. Lau, B. Xu (2021). *Effects of idiosyncratic jumps and co-jumps on oil, gold, and copper markets*, Energy Economics, Vol. 104, s. 1–15.
- Shim S., Barber B.L., Card N.A., Serido J. (2010). *Financial Socialization of First-Year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education*, Journal of Youth and Adolescence, nr 39 (12), ss. 1457–1470.
- Sibińska, A. (2012). *Agregacja usług finansowych, trendy i kierunki rozwoju elektronicznych finansów osobistych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 702; Ekonomiczne Problemy Usług nr 87, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Sieradzka M. (2016). *Ochrona konkurencji i konsumentów. Komentarz do zmian wprowadzonych ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw*, LEX/el.
- Simon H.A. (1986). *Rationality in Psychology and Economics*, Journal of Business, Vol. 59, No. 4, s. 209–224.
- Sironi P. (2022). *Banks and Fintech on Platform Economies. Contextual and Conscious Banking*, Wiley.
- Siwek K., Rojek A. (2012). *Ponad 60 proc. Polaków kontroluje domowy budżet*, https://biznes.interia.pl/finanse/news-ponad-60-proc-polakow-kontroluje-domowy-budzet,nl-d,3798036#utm_source=paste&utm_medium=paste&utm_campaign=chrome.
- Ślęzak E. (2015). *Usługi private banking i wealth management*, w: P. Niedziółka (red.), *Bankowość inwestycyjna*, Difin, Warszawa, s. 204–228.
- Ślażyńska-Kluczek, D. (2016). *Zmiany na rynku usług finansowych w kontekście dyrektywy PAD*. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne, XXIII, 129–144.
- Ślōjak S. (2002). *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Słownik literatury popularnej*, red. Tadeusz Żabski, Towarzystwo Przyjaciół Polonistyki Wrocławskiej, Wrocław 1997.
- Smyczek S., Matysiewicz J. (2014). *Financial exclusion as barrier to socio-economic development of the Baltic Sea Region*. Journal of Economics & Management, vol. 15, s. 79–104.

- Sobieraj A., Sadłkowski D. (2017). *The development of the FinTech industry in the Visegrad group countries*, World Scientific News 2017/85.
- Social Impact Bonds 2017.
- Solarz J.K. (2001). *Międzynarodowy system finansowy*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa.
- Solarz J.K. (2012a). *Nanofinanse. Codzienność zmienia świat*, Warszawa, Wydawnictwo C.H.Beck.
- Solarz J.K. (2012b). *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk, nr 37.
- Solarz J.K. (2018). *Treści i funkcje edukacji finansowej*. [w] *Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka*. J.K. Solarz, J. Klepacki, K. Waliszewski, A. Trzaskowska-Dmoch, S. Wojciechowska-Filipek, Społeczna Akademia Nauk, Studia i Monografie nr 82, Łódź-Warszawa.
- Solarz J.K., Klepacki J., Waliszewski K., Trzaskowska-Dmoch A., Wojciechowska-Filipek S. (2018). *Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 82.
- Solarz J.K., Waliszewski K. (2019). *Bezpieczeństwo finansowe rodziny rozszerzonej*, Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Towarzystwa Naukowego Prakseologii, nr 2.
- Solarz M. (2011). *Wykluczenie finansowe jako nowy przejaw nierówności społecznych*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Nauki o Finansach, 2(7) nr 186, s. 76–89.
- Solarz M. (2015). *Zwiększenie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*, Annales, Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Vol. XLIX, 4, s. 517–525.
- Solarz, J. K., Waliszewski, K. (2020). *Pandemia czy wojna pokoleń?*. *Finanse i Prawo Finansowe*, 2(26), 99–114.
- Solarz, J., K. (2019). *Ustawiczna edukacja finansowa. Trwanie życia. Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 20 (1), 11–22.
- Solarz, M. (2016). *Zwiększanie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia*, 49(4), s. 517–525.
- Sprawozdanie UOKiK z 2016 r., Warszawa 2017.
- Sprawozdanie UOKiK z 2017 r., Warszawa 2018.
- Sprawozdanie UOKiK z 2018 r., Warszawa 2019.
- Sprawozdanie UOKiK z 2019 r., Warszawa 2020.
- Sprawozdanie UOKiK z 2020 r., Warszawa 2021.
- Sprawozdanie Zarządu z działalności PKO Banku Polskiego SA za 2015 rok, Warszawa 2016.
- Sroczyński J. (2016). *Misselling: nowy rodzaj zakazanej praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego, nr 4, s. 26–30.
- Stanecka Z. (2011). *Basia i pieniądze*, Egmont Polska sp. z o.o., Warszawa.
- Staniek Z. (2005). *Renta informacyjna a teoria agencji*, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, nr 1, s. 23–25.
- Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie świadczenia usługi robo-doradztwa, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, publ. 4.11.2020.
- Statistics Iceland, <https://px.hagstofa.is>, 10.01.2022.
- Stats NZ, <https://www.stats.govt.nz>, 10.01.2022.
- Stiglitz J.E. (2020). *Ludzie chcą zysku nie wyzysku. Postępowy kapitalizm na czasy niezadowolenia*, WN PWN, Warszawa.
- Stormy weather. *The impact of the Covid-19 pandemic on financial difficulty in January 2021*, Step Change Debt Charity.
- Strelau J.(2003). *Psychologia: podręcznik akademicki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s.43.
- Strzeboński G., Wojtkowiak-Skóra P. (2018). *Grosz do grosza czyli ekonomia wierszem*, Wydawnictwo GREG.

- Strzelecka A., Kurdyś-Kujawska A., Zawadzka D. (2020). *Application of multidimensional correspondence analysis to identify socioeconomic factors conditioning voluntary life insurance*, *Procedia Computer Science*, t. 176.
- Susło R., Paplicki M., Drobnik J. (2019). *Wykluczenie cyfrowe osób starszych lub niepełnosprawnych*, Uniwersytet Wrocławski, 173–189.
- Swacha-Lech M. (2012a). *Wpływ skłonności behawioralnych na decyzje dotyczące dobrowolnego gromadzenia oszczędności emerytalnych*, *Nauki o Finansach*, nr 3 (12), ss. 126–140.
- Swacha-Lech M. (2012b). *Zagadnienie krótkowzrostowości jednostek w kontekście decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 46(4), ss. 795–802.
- Swacha-Lech M. (2016). *Wiedza finansowa jako jedna z determinant długoterminowego planowania finansowego*. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, vol. 50, nr 4, s. 477–485.
- Swacha-Lech M. (2019). *Pocket Money as One of the Instruments Used to Shape Children's Financial Attitude and Savings Behaviors*. [w] *Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage*. Red. K. S. Soliman.
- Świątowski G. (1994). *Zachowania konsumenckie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Świątowski G. (2006). *Zachowania konsumentów: determinanty oraz metody poznania i kształtowania*, PWE, Warszawa.
- Świątowski G. (2014). *Zachowania gospodarstw domowych – identyfikacja problemów badawczych*, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, nr 4.
- Świątek K. (2013). *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Świecka B. (2006). *Elementy finansów gospodarstw domowych [w:] Elementy finansów i bankowości*, red. S. Flejterski, B. Świecka, CeDeWu, Warszawa.
- Świecka B. (2009). *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny-skutki-przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009.
- Świecka B. (2016). *Generacja Y w świecie finansów – finansial literacy i edukacja finansowa młodego pokolenia*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. 17, nr 8.
- Świecka B. (2018). *Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne. Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych 2018*, nr 1(27), s. 3–17.
- Świecka B. (red.) (2014). *Współczesne problemy finansów osobistych*. CeDeWu, Warszawa.
- Świecka B., Musiał M. (2014). *Zarządzanie finansami gospodarstw domowych w warunkach pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 822, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, nr 33, s. 89–98.
- Sytuacja finansowa seniorów w pandemii* (media.bik.pl/informacje-prasowe/634031/kredytowo-pożyczkowy-portfel-seniora) (dostęp 22.02.2022).
- Szarfenberg R. Szarfenberg A. (2020). *Wielowymiarowe ubóstwo senioralne*, <https://wrzos.org.pl/download/Ubostwo%20osob%20starszych%20ekspertyza%202020.pdf> (dostęp 22.02.2022).
- Szczodrowski G. (2007). *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007.
- Szopa B., *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
- Szpringer W. (2005). *Kredyt konsumencki i upadłość konsumencka na rynku usług finansowych UE*, Wyd. ABC, Warszawa.
- Szpringer W. (2006). *Upadłość konsumencka. Inspiracje z rozwiązań światowych i rekomendacje dla Polski* CeDeWu, Warszawa.
- Szukalski P. (2002). *Przepływy międzypokoleniowe i ich kontekst demograficzny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Szustak G., Gradoń W., Szewczyk Ł. (2021). *Household Financial Situation during the COVID-19 Pandemic with Particular Emphasis on Savings – An Evidence from Poland Compared to Other CEE States*, Risks, t. 9, nr 9.
- Szymański D., GUS wydał ważny raport. To jeden z najbardziej niepokojących trendów w Polsce, <https://businessinsider.com.pl> (dostęp 22.02.2022).
- Szyszk A. (2007). *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Szysko-Essex M. (2013a). *Festyn*, Wydawnictwo Mambuka, Warszawa.
- Szysko-Essex M. (2013b). *Mona planuje ciasteczkowy biznes*, Wydawnictwo Mambuka, Warszawa.
- Taleb N.N. (2013). *Antykruchość. O rzeczach, którym służą wstrząsy*, Kurhaus, Warszawa.
- Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway*. 2020 edition, DG Taxation and Customs Union, European Commission, Luxembourg 2020.
- The over-debtedness of european households: updated mapping of the situation, nature and causes, effects and initiatives for alleviating its impact*, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/final-report-on-over-indebtedness-of-european-households-synthesis-of-findings_december2013_en.pdf.
- Torończak M. (2019). *Nakazywanie przez KNF przyznania dostępu do rachunku płatniczego*, Monitor Prawa Bankowego, nr 5.
- Trends in household non-mortgage loans: The evolution of Canadian household debt before and during COVID-19*, Statistics Canada, August 2021.
- Two-Sided Altruism as a Motive for Intergenerational Transfer*, *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics* 2019, 23(4), 1–8, <https://doi.org/10.1515/snde-2019-0019>.
- UKNF, *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2020 roku*, Warszawa 2021.
- UKNF, *Informacja o sytuacji krajowych instytucji płatniczych oraz małych instytucji płatniczych w II kwartale 2021 r., stan na dzień 10 listopada 2021 r.*, Warszawa 2021.
- Upadłości konsumenckie w 2021 r., Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, Warszawa 2022, https://www.coig.com.pl/files/pliki/Raporty/coig_upadlosci_firm_2021grudzienpdf.
- Urbanek P. (1999). *Nadzór właścicielski a systemy motywowania spółek* [w:] *Nadzór właścicielski w spółkach prawa handlowego* (red.) S. Rudolf. Warszawa PWN, s. 135–136.
- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów: Nie daj sobie ukraść pieniędzy z konta – UOKiK ostrzega., 09.06.2021, https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=17553.
- Usługi finansowe w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych*, red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2011.
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, art.32 ust.1 (Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483).
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz.U. z 2003 poz. 535 ze zm.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93).
- Ustawa z dnia 12 maja 2011r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. 2011 Nr 126 poz. 715.
- Ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 r. o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz. U. 2016 poz. 585.
- Ustawa z dnia 14 października 2019 r. o wsparciu kredytobiorców, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy i znajdują się w trudnej sytuacji finansowej, DZ_U. z 2019 poz.2138 ze zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz. U., Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2017 poz. 38.
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 184).
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz.U. 1998 nr 162 poz. 1118).

- Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, art. 797¹ (Dz.U. 2016.0.1822 t.j.).
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. 2011 Nr 199 poz. 1175).
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. 2006, Nr 157, poz. 1119 z późn.zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93.
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Dz. U. 2017 poz. 819.
- Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. 2013 poz. 1304.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. 2017.0.1876 t.j.).
- Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, Dz.U. 2012, poz.855.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i rzeczniku finansowym, tekst jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 892.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1357).
- Valcke P., Vandezande N., N. van de Velde (2015). *The Evolution of Third Party Payment Providers and Cryptocurrencies under the EU's Upcoming PSD2 and AML4*, SWIFT Institute Working Paper No. 2015-001, 23 September.
- van Ophem J. (2020). *COVID-19 and consumer financial vulnerability*, Central European Review of Economics and Management, vol. 4 (4), s. 115-132, <https://doi.org/10.29015/ce-rem.894>.
- Wach K. (2010). *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana Paradygmatu nauk ekonomicznych.*, Horyzonty Wychowania, Vol. 9 no. 17.
- Wachter S. M., Duca J. V., Popoyan L. (2019). *Real estate and the Great Crisis: Lessons for Macro-Prudential Policy*, Contemporary Economic Policy, vol. 37, s. 121-137, <https://doi.org/10.1111/coep.12260>.
- Wacławik J. (2015). *Mądre oszczędzanie*, Oficyna Wydawnicza Vocatio, Warszawa.
- Wadud M., Ahmed H.J.A., Tang X. (2020). *Factors affecting delinquency of household credit in the US: Does consumer sentiment play a role?*, North American Journal of Economics and Finance, t. 52, nr 4.
- Walczak D. (2019). *Przywileje w zabezpieczeniu na starość w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Wałęga A., Wałęga G. (2016). *Bogaci i biedni na rynku kredytowym w Polsce. Analiza porównawcza dla lat 2000–2013*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 2 (950).
- Wałęga A., Wałęga G., Kowalski R. (2021). *Warunki życia nadmiernie zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce*, PWE, Warszawa.
- Waliszewski K. (2014). *Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych: znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki. Problemy Zarządzania*, vol. 12, nr 4 (48), t. 1.
- Waliszewski K. (2016). *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.
- Waliszewski K. (2017). *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych – ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, w : Annales Univeristatis Mariae Curie– Skłodowska, Sectio H Oeconomia 51.4.
- Waliszewski K. (2020). *Robo-doradztwo jako przykład fin-techu –problem regulacji i funkcjonowania*, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego, nr 7.
- Waliszewski K., Czechowska I.D. (2019). *Instytucje bankowe i niebankowe na rynku detalicznych usług finansowych w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Waliszewski K., Warchlewska A. (2021a). *Comparative analysis of Poland and selected countries in terms of household financial behaviour during the COVID-19 pandemic*, Equilibrium. Quar-

- terly Journal of Economics and Economic Policy, 16 (3), s. 577–615, <https://doi.org/10.24136/eq.2021.021>.
- Waliszewski K., Warchlewska A. (2021b). *The influence of sociodemographic factors on the attitudes and expectations of the younger generation towards modern finance*, Bank i Kredyt 2021, t. 52, nr 4.
- Waliszewski K., Warchlewska A. (2022). *Modern financial advice and personal financial planning*, Warszawa, CeDeWu.
- Warchlewska A. (2020). *Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe*. *Finanse i prawo finansowe*, vol. 1(25), s. 123–140.
- Warchlewska A. (2022). *Wykluczenie finansowe seniorów w obliczu nowoczesnych technologii finansowych*, w: *Sfera realna i regulacyjna gospodarki*, pod red. S. Owsiańska, J. Wilkina i M. Zaleskiej, PTE, Warszawa.
- Warchlewska A., Waliszewski K. (2021c). *Aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi – perspektywa edukacji finansowej studentów*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. 119.
- Warchlewska A., Waliszewski K. (2020). *Who uses Robo-Advisors? The Polish Case*, *European Research Studies Journal* XXIII.
- Warchlewska A., Waliszewski K. (2021d). *Selected countries of Eastern and Central Europe in the face of challenges of modern financial technologies (on the example of Robo-Advice)*, *Przegląd Wschodnioeuropejski*, 12(2), 153–165.
- Ward S. (1974). *Consumer socialization*, *The Journal of Consumer Research*, nr 1(2), ss. 1–14.
- Wasilewska M. (2011). *Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej*, [w:] *O rozwoju mimo ograniczeń: procesy wspierania jednostki i rodziny: wychowanie, edukacja, coaching, psychoterapia*, red. B. Piasecka.
- Wąsowicz-Kiryl G. (2008). *Psychologia finansowa*. Difin Warszawa.
- Webley P., Nyhus E.K. (2006). *Parents' influence on children's future orientation and saving*, *Journal of Economic Psychology*, nr 27, ss. 140–164.
- Wędrchowska-Karpińska A., Wiercińska-Krużewska A. (2016). w: Stawicki A., Stawicki E. (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, wyd. 2, Warszawa.
- Wells W.D., i Gubar G. (1966). *Life Cycle Concept in Marketing Research*, *Journal of Marketing Research (JMR)*, t.3, nr 4.
- Wets R.J.B., I. Rios (2015). *Modeling and estimating commodity prices: copper prices*, *Mathematics and Financial Economics*, Vol. 9, s. 247–270.
- Wich T., Nemmert D., Huhne D. (2017). *Towards secure and standard-compliant implementations of the PSD2 Directive* [w:] L. Fritsch et al. (red.), *Open Identity Summit 2017*, *Lecture Notes in Informatics (LNI)*, Gesellschaft für Informatik, Bonn.
- Wierzbicka E. (2017). *Long-term savings of the population: an opportunity for both the country's economy and individual households*, *Economic Annals-XXI*, t. 163, nr 1–2.
- Willis L. E. (2011). *The Financial Education Fallacy*. *American Economic Review*, 101(3), s. 429–434.
- Wiszniewski E. (1993). *Gospodarstwo domowe. Problemy ekonomiki i funkcjonowania*, SGH, Warszawa 1993.
- Wojciechowska S. (2017). *Julek i dziura w budżecie*, Wydawnictwo Ef Ef, Gdańsk.
- Wolters P.T.J., Jacobs B.P.F. (2019). *The security of access to accounts under the PSD2*, *Computer Law & Security Review* (35).
- Wood A. (1993). *Elementarz biznesu*, Oficyna Wydawnicza Matz, Szczecin.
- Wrzesień W. (2000). *Relacje Międzypokoleniowe a Rodzina*, *Roczniki Socjologii Rodziny*, XII, 57–70.
- www.Analizy.pl
- www.investing.com.
- www.stooq.com.
- Wyniki Ogólnopolskiego Badania Inwestorów 2021*, <https://www.sii.org.pl/static/img/014446/obi2021.pdf>, dostęp: 22.02.2022..
- Wyrok SA z dnia 21 czerwca 2011 roku, sygn. akt I ACa 472/11, Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych.

- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie (VI ACa 217/17).
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 19 lipca 2018 r. (I ACa 348/17).
- Wyrok TK z dnia 14 kwietnia 2015 roku, sygn. akt P 45/12, Biuro Trybunału Konstytucyjnego Zespół Orzecznictwa i Studiów, kwiecień 2015.
- Wyrok Trybunału z dnia 4 października 2018 r., C-191/17.
- Wyszkowska D. i inni. (2018). *Gospodarka senioralna w Polsce – stan i metody pomiaru*, GUS, Warszawa.
- Xu, L. i Zia, B. (2012). *Financial Literacy Around the World. An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward* (Policy Research Working Paper. No 6107 The World Bank) Pobrane z <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9322/WPS6107.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Zadłużenie Polaków rośnie, ale wciąż jest jednym z najniższych w Europie, 03.06.2019, <https://zbp.pl/aktualnosci/komunikaty/Zadluzenie-Polakow-rośnie,-ale-wciąż-jest-jednym-z> (dostęp 16.01.2022).
- Zagorsky J. L. (2013). *Do People Save or Spend Their Inheritances? Understanding What Happens to Inherited Wealth*, Journal of Family and Economic Issues, 34(1), 64–76, <https://doi.org/10.1007/s10834-012-9299-y>.
- Zalega T. (2007). *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*. Studia i Materiały, nr (1), 10.
- Zalega T. (2008). *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wyd. Wydziału Zarządzania UW, Wydanie I, Warszawa 2008.
- Zalega T. (2015). *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii: zarys problematyki.*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s.8.
- Zaleska M. (2021). *Reakcja sieci bezpieczeństwa finansowego na wybuch pandemii COVID-19*. [w] *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa*. Red. M. Zaleska, Difin, Warszawa.
- Zaleska, M (red.) (2021). *Wpływ COVID-19 na finanse*, 2021, Warszawa: Difin, ISBN 978-83-66491-39-7.
- Zaleska, M. (2009). *Gwarancje depozytów bankowych w świetle kryzysu*. W: J. Osiński (red.) *Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego* (s. 111–123). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Zannella M. (2015). *Reallocation of Resources between Generations and Genders in the Market and Non-Market Economy. The Case of Italy*, Journal of the Economics of Ageing, 5, 33–44, <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2014.09.003>.
- ZBP, 2019, *Raport ZBP InfoSenior* 2019.
- ZBP. (2021). *InfoSenior2020*. Edycja III. Pobrane z https://www.zbp.pl/getmedia/76a9cdd8-a2da-4195-b5e1-b9d5f2c5adco/ZBP_InfoSenior_2020_POPR4.
- Zioło M., Dzikowska D. (2018). *Finanse zrównoważone wobec problemu wykluczenia finansowego*. Studia i Materiały, nr 1(27), cz. 2, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2020 r., stat.gov.pl (dostęp: 28.02.2022).
- Zorska A. (1998). *Ku globalizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zorska A. (red.). (2002). *Korporacje międzynarodowe w Polsce*. Warszawa: Difin.
- Żukowski, M. (2006). *Reformy emerytalne w Europie*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Żurawik B., i Żurawik W (1999). *Marketing usług finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- ZUS. (2021). *Ubankowieni klienci ZUS*. Pobrane z <https://www.zus.pl/o-zus/aktualnosci/-/publisher/aktualnosc/o/ubankowieni-klienci-zus/4267100>.
- Żyro, F.: *Jak mieć więcej pieniędzy. Aplikacje do budżetu domowego*, 2021, źródło: <https://publicystyka.ngo.pl/jak-miec-wiecej-pieniedzy-w-roku-2021-aplikacje-do-budzetu-domowego>, dostęp: 10.02.2022.

Spis rysunków (60)

- Rysunek 1.1 Ramy poznawcze finansów osobistych
- Rysunek 1.2 Nakładanie się perspektyw poznawczych finansów osobistych
- Rysunek 2.1 Hierarchia motywów oszczędzania w gospodarstwach domowych
- Rysunek 3.1 Dyfuzja finansów osobistych, finansów gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa
- Rysunek 5.1 Rodzaje dostawców usług płatniczych
- Rysunek 5.2 Proces realizacji płatności
- Rysunek 5.3 Zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania sektora PayTech
- Rysunek 8.1 Szanse na uzyskanie dodatknej realnej HPY w poszczególnych grupach według SRRI
- Rysunek 8.2 Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według wskaźnika SRRI, oś OX)
- Rysunek 8.3 Szanse różnych grup FIO (według kryterium polityki inwestycyjnej) na uzyskanie dodatknej realnej HPY
- Rysunek 8.4 Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według kryterium polityki inwestycyjnej)
- Rysunek 8.5 Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO mieszanych
- Rysunek 8.6 Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO akcyjnych
- Rysunek 8.7 Szanse różnych grup FIO na uzyskanie dodatknej realnej HPY
- Rysunek 8.8 Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według wskaźnika SRRI, oś OX)
- Rysunek 8.9 Szanse różnych grup FIO na uzyskanie dodatknej realnej HPY
- Rysunek 8.10 Rozkłady realnej HPY dla różnych grup FIO (według polityki inwestycyjnej)
- Rysunek 8.11 Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów grupy FIO mieszanych (oznaczenia na OX jak na Rysunek 8.5)
- Rysunek 8.12 Rozkłady realnej HPY dla różnych segmentów FIO akcyjnych (oznaczenia na OX jak na Rysunek 8.6)
- Rysunek 9.1 Mechanizmy i instrumenty rodzicielskiej socjalizacji finansowej
- Rysunek 9.2 Odsetek odpowiedzi respondentów na pytanie P1
- Rysunek 9.3 Poziom łącznych miesięcznych dochodów netto uzyskiwanych ze wszystkich źródeł w analizowanej próbie
- Rysunek 10.1 Wpływ transferów na konsumpcję i oszczędności beneficjentów
- Rysunek 12.1 Przegląd definicji homo oeconomicus
- Rysunek 12.2 Podział pośredników finansowych
- Rysunek 12.3 Wartość i dynamika roczna sprzedaży pożyczek pozabankowych
- Rysunek 13.1 Motywy niespłacania należności przez dłużników w 2018 roku
- Rysunek 13.2 Udział banku PKO BP S.A. w nowej sprzedaży kredytów mieszkaniowych w latach 2011–2015
- Rysunek 13.3 Udział kredytów i pożyczek z rozpoznaną utratą wartości dla PKO BP S.A. oraz wskaźnik ich pokrycia odpisami w latach 2014–2015
- Rysunek 13.4 Kredyty brutto ogółem mBank S.A. (w mld zł) w latach 2010 – 2015
- Rysunek 13.5 Finansowanie udzielone klientom banku PKO BP S.A. w latach 2014–2015 (w mld zł)
- Rysunek 13.6 Kredyty brutto ogółem (w mld zł) udzielone przez mBank S.A. w latach 2015–2018
- Rysunek 14.1 Udział (w %) wybranych grup gospodarstw domowych w całkowitym odsetku zadłużonych i całkowitej wartości zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego
- Rysunek 14.2 Udział (w %) gospodarstw domowych posiadających główną nieruchomość mieszkalną, inne nieruchomości oraz zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych, w populacjach krajów UE

- Rysunek 14.3 Wartość BIK Indeks – Popyt na Kredyty Mieszkaniowe (w %), w latach 2016–2021
- Rysunek 14.4 Skumulowany indeks zmiany kryteriów polityki kredytowej banków (ZKPK; w %) w latach 2016–2020
- Rysunek 14.5 Łączna wartość (w mln zł) nowych umów w PLN bez umów renegotjowanych, dla całego systemu bankowego, w poszczególnych latach i miesiącach okresu objętego badaniem
- Rysunek 14.6 Średnie oprocentowanie nowych umów o kredyty mieszkaniowe w PLN, bez umów renegotjowanych, w latach 2016–2020
- Rysunek 14.7 Średnia wartość nowo zaciągniętego kredytu mieszkaniowego przez gospodarstwo domowe (w złotych) w poszczególnych kwartałach lat 2016–2020
- Rysunek 14.8 Ceny transakcyjne nieruchomości mieszkalnych w miastach w Polsce, w latach 2016–2020
- Rysunek 14.9 Liczba nowych umów o kredyt mieszkaniowy w poszczególnych latach i miesiącach okresu objętego badaniem
- Rysunek 14.10 Struktura (w %) nowych kredytów mieszkaniowych wg: (I) LtV, (II) okresu spłaty, (III) wartości w tys. zł
- Rysunek 14.11 Wartość Indeksu Dostępności Mieszkaniowej (M3) w Polsce, w latach 2016–2020
- Rysunek 14.12 Szacunek średniej kredytowej dostępności mieszkania (w m²) dla 7 największych miast w Polsce, w latach 2016–2021
- Rysunek 15.1 Kanały oddziaływania zadłużenia sektora gospodarstw domowych na wzmocnienie negatywnych szoków gospodarczych
- Rysunek 15.2 Realne zmiany PKB i dochodu rozporządzalnego brutto gospodarstw domowych per capita w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 15.3 Realny przyrost długu publicznego per capita w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 15.4 Realne zmiany wydatków konsumpcyjnych i dochodów rozporządzalnych per capita oraz stopy oszczędności gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 15.5 Realne zmiany zadłużenia gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 15.6 Zmiany indeksów cen nieruchomości mieszkalnych i podstawowych stóp procentowych w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 15.7 Rezultaty modelowania równań strukturalnych kluczowych czynników kształtujących zadłużenie gospodarstw domowych w krajach OECD w 2020 r.
- Rysunek 17.1 Stabilność finansowa jako element bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego
- Rysunek 17.2 Zależności pomiędzy podmiotami sfery finansowej i realnej
- Rysunek 17.3 Gospodarstwa domowe a stabilność finansowa
- Rysunek 17.4 Instrumenty zrównoważonych finansów a inkluzja finansowa
- Rysunek 18.1 Model wielowymiarowego ubóstwa ATD – Oxford
- Rysunek 18.2 Mapa interesariuszy senioralnych gospodarstw domowych
- Rysunek 18.3 Senior na emeryturze – sposoby „dorabiania”
- Rysunek 18.4 Powody „dorabiania” na emeryturze
- Rysunek 23.1 Strony tytułowe książek o tematyce finansowej skierowanych do najmłodszych dzieci

Spis schematów (11)

Schemat 4.1 Równoległy i sekwencyjny sposób alokacji zasobów finansowych w gospodarstwie domowym

Schemat 4.2 Decyzje finansowe gospodarstw domowych

Schemat 4.3 Piramida potrzeb finansowych gospodarstwa domowego

Schemat 4.4 Relacje gospodarstw domowych z otoczeniem ekonomicznym

Schemat 4.5 Wewnętrzne determinanty bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarstwa domowego

Schemat 4.6 Proces kształtowania bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego

Schemat 4.7 Skutki inflacji dla gospodarki i dla gospodarstw domowych

Schemat 4.8 Skutki deflacji dla gospodarki i dla gospodarstw domowych

Schemat 4.9 Bezpośrednie i pośrednie skutki inflacji dla budżetów gospodarstw domowych i dla planowania osobistego

Schemat 21.1 Negatywne spostrzeżenia seniorów w zakresie obsługi w placówce banku

Schemat 21.2 Główne trendy zastosowań nowoczesnych technologii finansowych

Spis tabel (40)

- Tabela 1.1 Innowacje finansowe towarzyszące finansom osobistym
- Tabela 1.2 Macierz wskaźników kruchości finansowej gospodarstw domowych
- Tabela 1.3 Uczestnictwo w systemie finansowym osób starszych
- Tabela 1.4 Finanse codzienności. Przedmiot i kategorie badania
- Tabela 2.1 Transfery finansowe wewnątrz rodziny vs oferta instytucji finansowych
- Tabela 3.1 Przebieg cyklu życia wg W.D. Wells, G. Gubar
- Tabela 3.2 Wybrane modele cyklu życia
- Tabela 3.3 Fazy cyklu życia gospodarstwa domowego a specyfika zarządzania finansami osobistymi
- Tabela 5.1 Krajowe instytucje płatnicze z uwzględnieniem zakresu ich działalności
- Tabela 5.2 Infrastruktura płatnicza i sprawowany nad nią nadzór
- Tabela 5.3 Macierz SWOT dla sektora PayTech
- Tabela 7.1 Kowariancje oraz współczynniki liniowej korelacji stóp zwrotu pomiędzy miedzią a indeksem WIG20TR w poszczególnych okresach czasu wraz z przypadającymi im istotnościami
- Tabela 7.2 Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z indeksu WIG20TR w analizowanych okresach czasu
- Tabela 7.3 Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z kontraktów mini *futures* na miedź notowanych na CME w analizowanych okresach czasu
- Tabela 7.4 Wyniki optymalizacji portfela zawierającego indeks WIG20TR oraz kontrakty na miedź notowane na CME
- Tabela 7.5 Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z utworzonych portfeli optymalnych w analizowanych okresach czasu
- Tabela. 8.1 Liczebność poszczególnych grup FIO według polityki inwestycyjnej
- Tabela. 8.2 Liczebność poszczególnych grup FIO według SRRI
- Tabela 9.1 Odpowiedzi na pytanie P 4 uzyskane w grupie kobiet, mężczyzn oraz ogółem dla całej próby badawczej (w%)
- Tabela 9.2 Odpowiedzi na pytanie P5 uzyskane w grupie kobiet, mężczyzn oraz ogółem dla całej próby badawczej (w%)
- Tabela 9.3 Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej
- Tabela 10.1 Beneficjenci transferów międzypokoleniowych i oszczędzający na realizację przyszłych transferów według HFCS (% ogółu respondentów)
- Tabela 11.1 Liczba zeznań rocznych w podatku dochodowym od osób fizycznych w latach 2010–2019 (w tys.)
- Tabela 11.2 Wybrane ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych i ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych w 2019 roku
- Tabela 13.1 Liczba zobowiązań kredytowych oraz pozakredytowych w 2018 roku w Polsce
- Tabela 13.2 Struktura portfela kredytowego oraz utworzonych odpisów z tytułu utraty wartości ekspozycji kredytowych Banku (w mln PLN)
- Tabela 13.3 Sprzedaż kredytów w banku mBank S.A. w latach 2014–2015
- Tabela 13.4 Struktura portfela kredytów mieszkaniowych grup według LTV w banku PKO BP S.A. w roku 2017 i 2018
- Tabela 14.1 Składniki bilansu gospodarstwa domowego w badaniu ankietowym „Household Finance and Consumption Survey”
- Tabela 14.2 Zmiany popytu gospodarstw domowych na kredyty mieszkaniowe oraz ich determinanty, w latach 2016–2021

- Tabela 14.3 Zmiany polityki kredytowej banków w zakresie kredytów mieszkaniowych, w latach 2016–2021
- Tabela 14.4 Mierniki koniunktury rynku kredytów mieszkaniowych
- Tabela 18.1 Indeks aktywnego starzenia się (Active Ageing Index)
- Tabela 23.1 Przegląd literatury z zakresu edukacji finansowej dla dzieci i młodzieży dostępnej na rynku polskim
- Tabela 24.1 Wybrane definicje edukacji finansowej
- Tabela 24.2 Korelacja Pearsona pomiędzy korzystaniem z Internetu, a korzystaniem z bankowości internetowej
- Tabela 25.1 Obszary działalności FinTech
- Tabela 25.2 Liczba użytkowników aplikacji mobilnych poszczególnych banków komercyjnych w latach 2020–2021
- Tabela 25.3 Liczba transakcji wykonanych przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych poszczególnych banków komercyjnych w latach 2020–2021
- Tabela 25.4 Liczba założonych lokat bankowych przy wykorzystaniu aplikacji mobilnych w Polsce w latach 2020–2021

Spis wykresów (23)

Wykres 4.1 Zmiany poziomu inflacji w Polsce w latach 1991–2022 (wg. danych GUS)

Wykres 4.2 Zmiany w wartości przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w relacji do wartości przeciętnych wydatków netto na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2010 – VI 2021 (w zł)

Wykres 4.3 Czy osobiście odczuwacie państwo wzrost cen bardziej niż zwykle w swoich wydatkach i budżecie domowym?

Wykres 5.1 Liczba transakcji bezgotówkowymi bankowymi instrumentami płatniczymi per capita

Wykres 5.2 Liczba transakcji zrealizowanych przez krajowe instytucje płatnicze (w mln)

Wykres 5.3 Wartość transakcji realizowanych przez krajowe instytucje płatnicze (w mld zł)

Wykres 7.1 Kształtowanie się wartości indeksu WIG20TR w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021

Wykres 7.2 Kształtowanie się cen kontraktów terminowych mini futures na miedź notowanych na CME w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021 (USD)

Wykres 7.3 Kształtowanie się cen kontraktów terminowych mini futures na miedź notowanych na CME w okresie 1.02.2005 – 28.11.2021 (PLN)

Wykres 17.1 Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce – zestawienie danych z trzech kwartałów 2011, 2016 i 2021

Wykres 17.2 Wartość aktywów finansowych i zobowiązań gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.3 Wartość gotówki w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.4 Wartość depozytów w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.5 Wartość uprawnień emerytalno-rentowych i należności funduszy emerytalno-rentowych w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.6 Wartość akcji w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.7 Wartość pozostałych udziałów kapitałowych w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2021 (dane kwartalne w mln zł)

Wykres 17.8 Zmiany stóp oszczędności gospodarstw domowych w Polsce i w Unii Europejskiej w latach 2009–2020

Wykres 21.1 Udział osób w wieku 60 lat i więcej w liczbie ludności ogółem – stan w dniu 31 grudnia 2020. (%)


Wykres 24.1 Korzystanie z bankowości internetowej przez osoby w wieku 55–64, z podziałem na płeć

Wykres 24.2 Korzystanie z bankowości internetowej przez osoby w wieku 65–75, z podziałem na płeć

Wykres 25.1 Udział poszczególnych segmentów w polskim FinTechu w 2020 roku

Wykres 25.2 Podział polskich Fintechów pod względem wielkości osiągniętych przychodów ze sprzedaży

Wykres 25.3 Liczba użytkowników bankowych aplikacji mobilnych w Polsce w latach 2017–2021



Ważną wartością opracowania jest podjęcie kwestii finansów osobistych, przedstawionych w różnych perspektywach. Powyższa tematyka jest niezmiernie istotna, aktualna i posiadająca walor społecznej użyteczności. Opisywana problematyka to bardzo istotny i złożony obszar badawczy, zasługujący na bliższe rozpoznanie w kontekście różnych segmentów rynku finansowego oraz decyzji podejmowanych przez konsumentów/klientów.

Należy podkreślić wnikliwość i dobre rozpoznanie literatury przedmiotu, co odpowiada zapotrzebowaniu na pogłębione analizy i oceny mechanizmów działania decyzji gospodarstw domowych na rynkach finansowych. Recenzowana monografia, stanowiąca element nurtu badań nad uwarunkowaniami finansów osobistych (jako subdyscypliny dziedziny nauk społecznych „ekonomia i finanse”) jest niezwykle potrzebna w celu uzupełnienia istniejącej w tym obszarze luki badawczej i stanowi interesujący głos środowiska w tej dyskusji.

Jej zasadniczym walorem jest kompleksowe podejście do finansów osobistych, czy gospodarstw domowych, w którym zaprezentowano różny kontekst i perspektywy m.in. zagrożenia i ryzyka, metody ograniczania ryzyka i mechanizmy działania dotyczące funkcjonowania finansów osobistych, przedstawiane zazwyczaj w odrębnych publikacjach.

Podsumowując, pozytywnie oceniam pod względem merytorycznym przedstawione teksty, poszczególnych części monografii, jako wartościowe, ciekawe, inspirujące, dużo wnoszące do analizy stosunkowo nowego zagadnienia, którym są finanse osobiste.

Z recenzji Prof. Uł dr hab. Iwony Doroty Czechowskiej

Krzysztof Waliszewski, dr hab., prof. UEP (Instytut Finansów, Katedra Pieniądza i Bankowości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), specjalista w zakresie finansów, w szczególności finansów osobistych, pośrednictwa i doradztwa finansowego, społecznej odpowiedzialności biznesu w instytucjach finansowych, nowoczesnych technologii w finansach, w tym FinTech, robo-advice, aplikacji do zarządzania finansami osobistymi PFM. Członek Prezydium Komitetu Nauk o Finansach PAN na kadencję 2020–2023, laureat nagrody Prezesa PAN w ramach X edycji konkursu Komitetu Nauk o Finansach PAN za wybitne osiągnięcia w zakresie finansów za monografią habilitacyjną pt. *„Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych”*, Wydawnictwo UE Poznań, Poznań 2016. Autor i redaktor kilkunastu monografii naukowych oraz kilkudziesięciu artykułów naukowych z wskazanych wyżej obszarów badawczych.

